

УДК 159.9

ББК 88.3

Э31

Jonatan Acuff

FINISH

Copyright © 2017 by Jonatan Acuff

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Эйкафф, Джон.

Э31 Закончи то, что начал / Джон Эйкафф ; [пер. с англ. Ю. Спириной]. — Москва : Эксмо, 2018. — 224 с. — (New Concept).

Эта книга научит вас завершать начатое. И не важно, идет ли речь о создании блога, запуске интернет-магазина, написании серии статей, похудении или изучении иностранного языка – методики Джона Эйкаффа работают во всех случаях. Каждая из них была обкатана во время тридцатидневного онлайн-марафона. В нем приняли участие несколько тысяч человек, испытывавших проблемы с завершением начатых проектов. Подходы, показавшие наилучшие результаты, легли в основу этой книги.

УДК 159.9

ББК 88.3

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

NEW CONCEPT

Джон Эйкафф

ЗАКОНЧИ ТО, ЧТО НАЧАЛ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*

Руководитель направления *Л. Ошеверова*. Ответственный редактор *Л. Романова*

Младший редактор *И. Стародубцева*. Художественный редактор *Г. Булгакова*

В оформлении обложки использованы иллюстрации:

Groundback Atelier, Dikas Studio, Tenki, mart, Le Chernina, hchjji, Elena_Titova / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндүрүш: «ЭКСМО»-АКБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көжесі, 1-үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.ru

Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ. Дамбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92. E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат: сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндүргөн мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 11.07.2018. Формат 60x90/16.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,0. Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-095758-3



9 785040 957583 >

ISBN 978-5-04-095758-3

© Спирина Ю., перевод на русский язык, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018



В электронном виде книги и аудиокнижки не продаются
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо», 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями *обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»*
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, *обращаться по тел.:* +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, д. 1. Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

Ниžний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, Бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбург. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@rnd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. **E-mail:** rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).
Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. **E-mail:** eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре
Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж
Cash&Carry в г. Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,
пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. **E-mail:** exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».
Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91, 92). **E-mail:** RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербовая, д. 17а.
Телефон: +38 (044) 290-99-44. **E-mail:** sales@forsukraine.com



ЭТА КНИГА ПОМОЖЕТ, КОГДА:

- ✓ что-то пошло не так в успешной реализации вашего проекта (создании бизнеса, написании книги, похудении, изучении иностранного языка), и вы чувствуете, как угасает еще совсем недавно пылавший энтузиазм;
- ✓ вы понимаете, что не успеваете реализовать намеченное в полном объеме, из-за чего испытываете острое чувство вины;
- ✓ желание сделать все идеально загнало вас в хронический стресс, мешающий двигаться дальше;
- ✓ вы устали от рутины, которой хватает в любом деле, или просто чувствуете, что выдохлись;
- ✓ незаметно для себя вы придумали якобы полезное занятие, которое на самом деле просто помогает вам сбегать от своего главного проекта;
- ✓ вы придумали тысячу и одно благородное оправдание, покрывающее ваше бездействие;
- ✓ просто пришло время закончить уже к чертовой матери этот дурацкий проект.

*Посвящается моим родителям,
Марку и Либби Экафф,
которые считали меня писателем
задолго до того, как я им стал*

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	
Призрачный страх	9
ГЛАВА 1	
День, когда что-то пошло не так	16
ГЛАВА 2	
Разделите цели пополам	27
ГЛАВА 3	
Решите, от чего вам следует избавиться	40
ГЛАВА 4	
Сделайте вашу работу веселой	58
ГЛАВА 5	
Выйдите из своего убежища и игнорируйте благородные оправдания	87
ГЛАВА 6	
Избавьтесь от негласных правил	116
ГЛАВА 7	
Используйте факты, чтобы отследить прогресс	141
ГЛАВА 8	
За день до финиша	191
Заключение	211
Благодарность	215

ВСТУПЛЕНИЕ

Призрачный страх

Пять лет назад я укрощал неправильных драконов. В то время у меня вышла книга, призывавшая читателей что-то начать. Я бросал вызов встать с дивана. Я открывал глаза на то, что ничто не мешает создать свой бизнес. Я призывал сесть на диету, или написать книгу, или начать добиваться того, о чем большинство из нас мечтало долгие годы.

Я думал, что самая большая проблема заключается в призрачном страхе неудачи, который заставляет людей откладывать свои желания на потом. Мне казалось, едва они пересекут стартовую линию, все остальное произойдет само собой. Страх был драконом, который не давал им двигаться вперед, и, только начав действовать, они могли победить его. Но я был прав лишь отчасти.

Да, хороший старт, несомненно, имеет значение. Первые шаги — волнующие и критичные, и все-таки они — не самые важные.

ДЖОН ЭКАФФ

Знаете, что важнее? Знаете, что делает начало любого дела простым и незначительным?

Финиш.

Год за годом на встречах с читателями я слышал один и тот же вопрос: «У меня никогда не было проблем что-то начать. Я брался за миллион дел, но никогда не доводил их до конца. Как это исправить?» У меня не было ответа, так как я сам задавал себе тот же вопрос.

Я редко заканчивал свои дела. Я пробежал половину марафона, написал шесть книг и довольно прилично оделся сегодня, но все это скорее исключения из моей повседневной жизни. Я прочитал до конца всего лишь 10 процентов книг из домашней библиотеки. На шестидневную программу тренировок P90X мне потребовалось около трех лет. В 23 года я получил голубой пояс по карате — это примерно на 76 поясов меньше, чем черный. В моем кабинете валяются 32 едва начатых блокнота Moleskine, а в ванной 19 тюбиков гигиенической помады, использованной наполовину. Любой финансовый консультант сошел бы с ума, если бы узнал, какая часть моего бюджета уходит на уход за губами!

Мой гараж тоже давно превратился в склад ненужных вещей. Там есть телескоп (пользовался им пять раз), удочка (три раза) и сноуборд с сезонным абонементом на местный склон (ноль раз). А разве можно забыть мопед, который я купил три года назад и на котором проехал целых 35 километров?! Я даже не получил на него номера. Я живу вне системы. Системы, в которой у всего есть логическое завершение.

ЗАКОНЧИ ТО, ЧТО НАЧАЛ

Но, по крайней мере, я не одинок в своих слабостях.

Согласно исследованиям, 92% новогодних обещаний не исполняются. Каждый раз одно и то же, в январе люди полны надежд и энтузиазма, они живут с девизом: «Новый год — новый я!»

Но из 100 человек, начавших движение к цели, лишь восемь доходят до финиша. То есть, по статистике, у вас столько же шансов поступить в Джульярдскую школу искусств в Нью-Йорке и стать балериной, сколько закончить начатое.

Мне казалось, моя проблема заключается в том, что я мало старался. Ведь именно так говорят онлайн-гуру, сияя голливудской улыбкой. «Вы должны двигаться! Вы должны пытаться! Отоспитесь в гробу!» Может быть, я просто ленивый? К тому же я знал, что у меня опасно низкий уровень выдержки. Выяснил это, когда прошел тест из книги «Твердость характера» Ангелы Дакворт. Мои результаты были настолько низкими, что я даже не попал ни в какую категорию. Там должны были быть специальные баллы для тех, кто просто закончил тест. Тогда бы я получил хоть что-то.

Я решил раньше вставать. Количество выпитых мной энергетиков могло бы убить лошадь. Я нанял коуча и стал есть больше полезных продуктов. Ничего не изменилось,

кроме того, что у меня начал дергаться глаз от кофеина. Я работал до седьмого пота и пытался достичь примерно тех же высот, что и Авраам Линкольн. В результате чего и создал 30-дневный онлайн-марафон. Я назвал его «30 энергичных дней». Это был видеокурс, который помог тысячам людей достигнуть своих целей.

То, что было потом, в лучшем случае можно назвать случайностью. Да, в этом не признаются в книгах по саморазвитию. Гораздо приятнее переписать свою историю таким образом, чтобы представить себя в лучшем свете и доказать, что ты обладаешь достаточной квалификацией, чтобы помогать другим.

Те, кто добился успеха, возвращаются в прошлое и придумывают 10 способов, благодаря которым они достигли того, что имеют. А потом пишут книгу под названием «10 шагов к успеху». Но сам я и не думал рассказывать ничего подобного. Потому что был удивлен так же, как и вы. Я просто рад, что это сработало.

Весной 2016 года ко мне с деловым предложением обратился Майк Пизли, исследователь из Университета Мемфиса. Он хотел провести работу с людьми, которые прошли мой тридцатидневный марафон, и выяснить, что из моей программы сработало, а что нет. Он заканчивал диссертацию и хотел написать несколько статей на эту тему. В течение следующих месяцев Пизли протестировал более 850 человек, чтобы собрать достаточную базу данных.

Для меня это был совершенно новый опыт, так как раньше (с 2003 года) я руководствовался принципом «говори

ЗАКОНЧИ ТО, ЧТО НАЧАЛ

в интернете все, что хочешь, не основываясь на фактах». То, что он выяснил, повлияло не только на мое представление о том, как доводить дела до конца, но и на концепцию этой книги.

И в некотором роде на всю мою жизнь.

Майк обнаружил, что те, кто прошел курс целиком, в будущем доводили дела до конца на 27% чаще, чем остальные. Это звучало обнадеживающе, но не удивляло — ведь если человек 30 дней подряд выполняет какую-то работу, он в любом случае становится лучше. Меня поразило, что все лежало на поверхности.

Знаете, какие упражнения помогли людям улучшить свои результаты? Те, которые избавляли их от давления и болезненного перфекционизма.

Именно из-за них люди отказывались от своих целей. Не важно, пытались ли они сбросить вес, написать пост в блог или получить повышение, — результат всегда был один и тот же. Чем меньше люди стремились к совершенству, тем большего они добивались. Оказывается, дело было не в том, чтобы начать больше и усиленнее работать.

Человек, который постоянно берется за все подряд, может стать победителем в каждом деле!

Да, мы можем доводить дела до конца. Признайтесь, сейчас вы думаете, что смысл этой книги примерно такой

же, что у рекламы Red Bull. Я дам вам несколько советов, замотивирую так, что у вас будут гореть глаза, и научу добиваться все больших и больших высот! Думаете, на вас это сработает? Вы начнете больше работать и у вас сразу все начнет получаться? Больше работать = ярче жить? Скажите честно, насколько сильно вам помогли в жизни советы по продуктивности, тренинги по тайм-менеджменту или другие лайфхаки?

Не помогли и не помогут.

Если вы хотите довести дело до конца, то первое, что вам стоит сделать, так это раз и навсегда избавиться от перфекционизма. Вы должны урезать свои цели хотя бы в два раза, научиться получать удовольствие и понять, какие действия надо поставить в начало списка, а какие сразу вычеркнуть.

Это так просто, что кажется невероятным. Плюс вы привыкли, что у вас в голове всегда раздаются голоса ваших учителей, родителей и начальников: «В жизни не бывает легких путей».

Хорошо, тогда пообещайте мне, что перестанете пользоваться Google. В следующий раз, когда вам нужно будет узнать что-то, напишите письмо в национальную библиотеку. На бумаге. Оближите марку и приклейте ее на конверт. Ведь самоклеющиеся марки — изобретение для ленивых.

Именно так и поступили братья Райт, чтобы найти место для испытаний своих самолетов. Они написали в национальную метеорологическую службу США и спросили, в какой части страны лучше всего обстоит ситуация с ве-

ЗАКОНЧИ ТО, ЧТО НАЧАЛ

тром. В бюро провели исследования, собрали все данные и только потом ответили. Братья Райт изучили отчет и выбрали местечко под названием Китти Хок в Северной Каролине. Затем они написали почтальону, чтобы узнать, что на самом деле представляет из себя этот остров. А потом ждали от него ответа.

Процесс длился целую вечность (по крайней мере, по нашим меркам — ведь сейчас у нас на все есть более легкое решение).

Спросить у местного жителя острова Мартас-Винъярд, какой самый лучший пляж, — чересчур просто. (Если что — ответ «выбирайте Ташму».)

Отключить Wi-Fi на ноутбуке, чтобы сосредоточиться на работе, — слишком легко.

Перестать держать в холодильнике мороженое на время, пока пытаешься сбросить вес, — практически жульничество!

Если вам надоело начинать и ничего не заканчивать, то я хочу кое-что показать вам. И все начинается с самого важного дня для каждой цели.

ГЛАВА 1

День, когда что-то пошло не так

Хорошее начало — половина успеха». «**Х**Это одна из самых обманчивых мотивационных фраз на свете! Есть еще одна: «Иногда нужно прыгнуть в неизвестность, и лишь тогда у тебя вырастут крылья». Она была написана на картинке с изображением волка и привела меня в недоумение. Может, я чего-то не знаю относительно животного мира, но у волка никогда не вырастут крылья, независимо от того, прыгнет он в неизвестность или нет. И слава богу. Если волки когда-нибудь научатся летать, наша песенка спета.

Мы склонны придавать слишком большое значение своим начинаниям. Поэтому упускаем из виду тот самый день, из-за которого было загублено больше целей, чем из-за чего-либо другого. За 41 год своей жизни я ни разу не слышал, чтобы кто-то упоминал об этом дне.

Несмотря на все усилия, потраченные на разработку планов, несмотря на новые кроссовки, и диеты,