

战拖有术

The Procrastination Cure

[美] 杰弗瑞·考姆斯◎著 徐嘉◎译

你可以，与拖延化敌为友



你的战拖计划总行之无效？

战拖达人亲身传授成功实战经验，

战拖不再拖！

恶性循环1：遇到问题 → 焦虑害怕 → 拖拉逃避 → 最后期限 → 更大的问题

恶性循环2：直面拖延 → 决心克服 → 痛苦战拖 → 无法坚持 → 故态复萌

踏上突破恶性循环的战拖捷径，从这里开始！



吉林出版集团有限责任公司

战拖有术

The Procrastination Cure

[美] 杰弗瑞·考姆斯__著 徐嘉__译



吉林出版集团有限责任公司

THE PROCRASTINATION CURE©2012 Jeffery Combs. Original English language edition published by Career Press, 220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA. All rights reserved. Simplified Chinese Rights are arranged through CA-LINK International LLC (www.ca-link.com).

吉林省版权局著作权合同登记 图字：07-2012-3829号

图书在版编目 (C I P) 数据

战拖有术 / (美) 考姆斯著 ; 徐嘉译. — 长春 :

吉林出版集团有限责任公司, 2013.3

书名原文: The procrastination cure: 7 steps to
stop putting life off

ISBN 978-7-5534-0042-6

I.①战… II.①考… ②徐… III.①时间—管理—
通俗读物 IV.①C935-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第320394号

战拖有术

作 者 [美]杰弗瑞·考姆斯

译 者 徐 嘉

策划编辑 刘乐里

责任编辑 王 平 齐 琳

特约编辑 杨 扬

版权支持 杨 扬

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 7.5

版 次 2013年4月第1版

印 次 2013年4月第1次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司

电 话 总编办: 010-63109269

发行科: 010-63329002

印 刷 北京佳明伟业印务有限公司

ISBN 978-7-5534-0042-6 定价: 29.80元

版权所有 侵权必究 举报电话: 010-63109269

序 言

战拖有术

你可以，与拖延化敌为友

我要把这本书献给世界上每个角落的拖延者，献给那些因偶尔拖拉或长期如此而备受折磨的人们。在过去的 20 多年里，我见到过许多极具天赋的杰出人才，但许多人都因为做事拖拉而浪费了自己的才能，甚至断送了大好前程。在 10 多年的创业生涯中，我打造了一支又一支销售团队，建立了一个又一个销售组织，但让我惊讶的是，有很多人在培养销售习惯和学习销售技能时，一拖再拖，甚至压根儿不做。于是，我开始记录有多少人为了避免他们自认为销售会带来的痛苦，而在掌握销售流程时磨蹭拖拉，甚至直接退出。由此，我开启了一场探索之旅，探索在众多拖延者的背后，究竟有着怎样的科学缘由。

13 年前，我开始为企业家、运动员、艺人、成瘾者，以及社会各行各业的人士提供私人指导。一路走来，我花在做指导上的时间已长达 60000 小时，指导人

数超过了 6000 人。我亲眼见证了有多少人会犯拖拉的毛病，也发现虽然这个问题影响的人如此之多，但关于它的记载和研究却为数不多，人们对它的了解也只是一星半点。根据实践经验以及对人们为何会拖延的潜心研究，我写下了这本指导手册。在这本书中，我会提供一些具体的方法，帮助你消除拖延的诱因，使你的生活少受拖延的影响；我深入洞悉了六种主要的拖延者类型，挖掘出他们之间的共性，并阐释了一些技巧和方法以助你一臂之力，摆脱那些总诱使你拖拉的事件、人物和情景。

在接下来的几页中，你将了解自己拖拉的原因，而我也会一步一步仔细地告诉你该如何放下，不再纠结于这些缘由。在了解自己属于哪种拖延者类型以及自己为什么会这么做时，你得耐心一点儿，坚持住，因为你要知道，你不是一下子从偶尔拖拉变成了长期拖延的。你必须认真对待这个问题，全身心地投入其中，消除那些造成你拖延并让你一直如此的缘由。

恭喜你！如果你在读这本书，你就迈出了从拖延症中康复起来的第一步。你理应丢掉拖延者的帽子，收获裨益，重塑自我，成为你应当成为的那个人。

在此致以深深的感谢！

杰弗瑞·考姆斯

前言

战拖有术

你可以，与拖延化敌为友

在我们开始之前，我首先要坦白一件事：我，杰弗瑞·考姆斯，“金牌策划”研讨会的创始人和总裁，在写这本书的时候就犯了拖延的毛病。我在好几年前就有写这本书的想法了，可当要下笔时我才突然意识到，关于拖延这个课题的资料实在是少得可怜。在美国的大街小巷随便找个书店看看，你就会知道，要找到专门记录拖延的书籍或是有声读物 CD 是多么困难的一件事。这是为什么呢？因为，对于拖延这个话题我们有太多的误解，以及太少的了解，我们不知道该如何解决拖延的问题，如何认识并消除导致拖延的原因，而最为重要的是，我们不知道如何培养一种能力，可以毫无愧疚地去创造价值和学会放松。

拖延是结果不是原因

我们都会偶尔拖拉一下。拖延可以定义为，尽管知道自己会感到内疚或羞愧，但仍然选择推迟一项计划、一件任务或一个预先计划好的行动方案。有15%~20%的成年人会习惯性地推迟那些最好能尽快完成的活动。在2007年进行的一次大规模调查里，有80%~90%的大学生承认自己有严重的拖延问题。

拖延是一个结果，而不是一个原因。不是因为你是拖延者所以你才做事拖拉，你之所以拖拉，是因为有一些原因造成了这种结果。在开始治疗你的拖延症之前，很重要的一点是，你要明白自己为什么会拖延。

在你继续读下去之前，我想告诉你一个很重要的事实：如果你称自己为“拖延者”，那么这个词就成为你的一个个性标签。但其实没有哪一个人人生来就会在生活的各方各面都拖拉。我们的拖延都发生在某些孤立的生活领域里，在那些领域，我们感到痛苦，所以用拖延来抗争或是控制局面。然而，许多在拖延之中蠢蠢欲动、图谋反抗的人们，到头来反抗的却是自己的成功，这也就将拖延的问题推向了极端。

为了消除痛苦的感受，人们常常会编造各种借口，这是拖延症最常见的一种表现形式。如果仅仅是想到第二天的任务和工作你就会觉得焦虑、痛苦或者不安，那么你极有可能选择做那些轻而易举的琐事小事，以此来避免痛苦的体验；换句话说，你极有可能把更为重要的事情留到以后再做。这就是你偏离正轨的主要原因，这就是为什么你明明计划要打电话洽谈生意，却突然发现自己正站在冰箱旁，吃起了东西。

拖延症是种传染病

很坦率地告诉你，拖延症是种传染病，除非你找到它的根源，否则这种传染病永远都无法治愈。我写这本书的目的就是要教会你如何找到拖延症的起因，然后消除它所造成的一系列不良情绪。我会告诉你如何从一个拖延者变成一个创造者。不论你是谁，这本书都将帮助你克服拖延症，收获你梦寐以求的生活。



目 录 CONTENTS

序 言 | 1

前 言 | 3

第一部分：什么是拖延症？

001

拖延是一种习得的行为，但某些先天性的人格特点会增加一个人采取这种行为的可能性。拖延就如同大脑和环境共同谱写的舞曲。

第一章 | 拖延症概览 | 002

第二部分：拖延者的六种类型

031

宽容永远是第一步。不管你是哪一种类型的拖延者，明白并使用宽容的力量都是你的一种责任。宽容可以帮你摆脱困境。

第二章 | 神经质完美主义者 | 032

第三章 | 大买卖追逐者 | 050

1
2
11
4
8
17

第四章 | 习惯性担忧者 | 072

第五章 | 叛逆型拖延者 | 090

第六章 | 戏剧性上瘾者 | 106

第七章 | 愤怒的给予者 | 122

第三部分：改变你的生活

143

获得成功，放下拖延，放下否认，成为一个年收入6位数或者7位数的人，成为一个有影响力的人，成为一个康复中的拖延者，你要为所有这些事情找到理由。

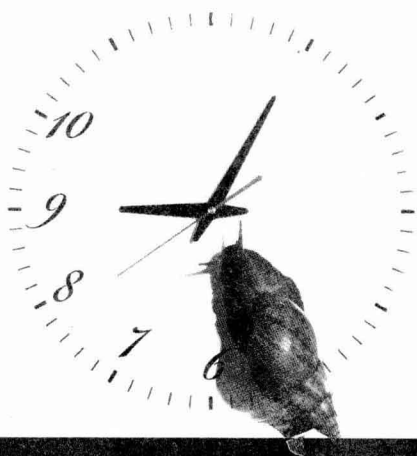
第八章 | 康复的过程 | 144

第九章 | 康复中拖延者的七个习惯 | 168

附录 I | 拖延小测验 | 185

附录 II | 你患了哪种拖延症？ | 208

附录 III | 晒晒你的战拖日记吧！ | 217



第一部分

什么是拖延症？

拖延是一种习得的行为，但某些先天性的人格特点会增加一个人采取这种行为的可能性。拖延就如同大脑和环境共同谱写的舞曲。

战拖有术 你可以，与拖延化敌为友

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

1
2
3
4
12

第一章 拖延症概览

在创业的早期阶段我就意识到，在大型销售团队中普遍存在着一种爱拖延的现象。人们会参加我组织的集会、活动、研讨班、会议、培训和决策小组，当时他们会备受鼓舞、激情昂扬。可是，等回到家中，回到自己熟悉的环境中，他们就又变得拖拖拉拉，根本不会立刻着手去创造价值。

这些人就如同加入了我所说的“证人保护计划”，也就是说他们不会再回我的电话或邮件，而我也不会再收到他们的任何消息了。一开始，这种情况很让我摸不着头脑，更让我惊讶的是，只有那么一小部分人能坚持到底，实现自己的初衷。许多人都打

算采取必要的行动，但实际上他们都没有履行承诺，真正践行。

最终，我明白了，对于社会中大部分的人来说，这是一种很正常的行为。在我们的社会中，有很大一部分人都在寻求改变，然而却都迟迟未能采取行动，这是因为痛苦挣扎已经成为了他们的特性，所以改变和成功就与他们的这种自我特性相抵触。截至 2011 年，我指导过大约 6000 位客户，也就是说我总共花了大约 60000 小时的时间来指导人们，帮助他们理解自己的感受方式，从而使他们能够改变某些感受，进而改变自己的行为方式。估算下来，我 80%~90% 的客户都陷入了拖延症的泥潭之中。

如今，我所热衷的不仅仅是帮助人们去了解他们感受的方式，我还想帮助他们意识到，是哪些事情引发了这样的感受。如果只追求事情的结果，那永远也找不到问题的起因，而找到起因才能找到解决的办法。如果你一味地活在结果的世界里，那么陪伴你的也只有持续不断的困惑和问题。

就拿节食和锻炼来说吧。如果说饮食过量是困扰你的一个问题，那么节食和做运动就是相对应的减轻体重的办法。不过说到底，它们只能起到一些表面的减肥效果。如果你一开始解决的就是自己为什么吃太多的问题，那么你就能找到自己拖延减肥计划，以及不愿减肥的根本原因所在。许多人都在 12 月底或者 1 月的时候开始节食，但到了 3、4 月，最初的斗志便黯然消退。

我们会在1、2月的时候去健身房锻炼，可3、4月去的次数便越来越少。太阳出来了，天气变好了，我们也迷失了自己的目标。

>>> 拖延症简史

尽管在原始社会，晚种一季谷物可能就意味着一年的饥荒，但是拖延症从人类存在之初起就已经陪伴我们左右了。公元前800年的时候，希腊诗人赫西奥德就把拖延等同于罪过和懒惰。随着人类社会步入工业化时代，机器的出现减少了工作量，人们就变得更加容易拖延了。

在现如今的高科技年代里，拖延症更是愈演愈烈。散漫度日、总是为准备作准备、上网、玩电脑游戏、看电视，这些只是绝大部分人用来拖延的一些方式。他们逃避着打算去做却从未真正着手的事情：梦想、目标，甚至是承诺。脸谱网、推特以及其他各种形式的社交媒体创造了一种全新的交流形式，也同时创造了一种全新的拖延方式。

你心里可能想着“上脸谱网去多加几个好友”，可实际情况呢，你上了脸谱网就忙着看帖跟帖，根本不会去加什么好友，因为你受到了其他事情的诱惑，也想要避免因被人拒绝而受到的伤

害。这是一个典型的毫无成效瞎忙活的例子。社交媒体的诱惑让你推迟了自己需要做的事，而把更多的时间花在了不太需要做的事上。对这种诱惑的屈服绝对会让你损失惨重。它浪费你的时间，浪费你的金钱，更重要的是，它会让你体会到内疚和羞愧，这些是我们通过情感共鸣所能向他人传达的最低层次的情感；高层次的情感共鸣包括爱、宁静和欢欣。我相信，如果你想在拖延的过程中传递出这些高层次的情感，应该不是件容易的事！

>>> 拖延症的经济损失

金融专家曾经估计有 40% 的人遭受过由于拖延而造成的经济损失，而且在许多情况下，这种损失是惨痛的。2002 年，美国人一共多缴纳了 4.37 亿美元的税款，这完全是由于仓促匆忙而造成的一种代价高昂的错误。每一年，有相当大的一部分人，都一直等到最后一分钟才想起来填写自己的纳税申报单，申请延期的人数之多更是令人咋舌。而人们在延期之后又总是惊慌失措地赶在延期截止日缴上税款。除此之外更有甚者，干脆一拖就拖好几年。

我曾经指导过一位客户，她已经 15 年没有纳税了。她非常

担心这种情形会带来极其恶劣的后果，对未知的恐惧让她更不敢申报纳税，甚至夜不能寐。但她最终还是明白了，自己还是要面对现实，为自己拖延出来的错误负责。这位女士并不是一个反对征税的人，事实上她并不是不想纳税，也没有不诚实或是对国家不忠，她只是一位长期拖延者罢了。

>>> 偶尔拖延者

偶尔拖延的人与长期拖延的人有很大的不同。稍后我们会聊聊长期拖延者，不过现在，我暂且把正在读这本书的大部分人当作偶尔拖延者来看待。你们都是普通的拖延者，没有沉溺于拖延之中，只不过在某些领域里，拖延确实给你们带来了阻碍。

看一下你的银行账户，有没有发现拖延的蛛丝马迹？看一下你的身体状况，拖延是不是妨害了你的健康生活？看一下你的书桌，是不是堆着高高的一叠没法处理的文件？你家是不是杂乱得像个迷宫？你的衣橱呢？打开橱门的时候是不是什么东西都一股脑儿地往你脸上砸下来？你是不是那种车库放满了物品以至于没地方停车的人呢？如果有这些情况，那你就是患上了拖延症！

问问自己以下几个关键性的问题：

- 我的拖延造成了什么附带后果？
- 拖延是否让我内疚和羞愧？
- 在改变的过程中我是否觉得不知所措、无从下手？
- 害怕被抛弃、被拒绝的问题是不是让我不敢打出电话？
- 拖延使我无法进行创造吗？
- 是不是想到创造可能会带来痛苦，我就放弃了行动？
- 真正的创造会给我自由解脱的感觉吗？

>>> 完美，还是掌控？

不管做什么事情，你永远无法做到 100% 的完美，但其实关键不在于将每件事情做到 100%，或是做到最好，而在于尽你所能。人生的旅途中，你总会面临一个个挑战，总会经历高潮和低谷，然而恢复元气的能力将决定，你只是参与这场人生游戏的玩家，还是掌控这场游戏的主人。