

דחיינות / רותי צפרוני

"אני חייב לדחות את הפגישה שלנו היום", התקיל אותי בטלפון אחד המנהלים איתם אני עובדת, כמה שעות לפני המועד המתוכנן של הפגישה השבועית שלנו. "יש לי פרזנטציה שנתית להעביר לפני מועצת המנהלים בעוד יומיים ואין לי עוד מושג מה אני הולך להציג שם" הוא שיתף אותי, "ובמקביל אני חייב להעביר למנכ"ל כמה בקשות רציניות עד סוף השבוע שיכנסו לאשורי התקציב הנוכחי. אני עדיין אוסף חומר לדוחות ולא רואה איך אספיק. איזה לחץ! איזה לחץ!" הוא חזר על זה כמה פעמים ואני שמעתי שם הרבה תסכול, קצת התרגשות ובעיקר -סערה גדולה. ביקשתי ממנו בכול זאת לקיים את הפגישה, במתכונת קצרה יותר, כדי למקד את העדיפויות ולמזער קצת את הלחץ.

את העבודה האמיתית עשינו בשבוע שלאחר מכן, בפגישתינו השבועית במסגרת תהליך [אימון מנהלים](#) שאנחנו מקיימים. הפרזנטציה למועצת המנהלים התקיימה והתקציב הוגש בהצלחה חלקית בלבד. רק אז נוצרה פניות שאפשרה לנו לנתח את התרחיש הבעייתי שהתפתח ואת המחיר הגבוה ששילם המנהל.

בבדיקה שעשינו התברר שמועד הפרזנטציה נקבע חודשיים מראש והבקשות מהמנכ"ל יצאו כמה שבועות קודם לכן עם לוחות זמנים ברורים. "יש לי חולשה לדחות דברים, להשאיר לרגע האחרון. אני לא מבין למה לא התארגנתי מיד כשקיבלתי את המשימות. זה קורה לי כול פעם מחדש. בסוף אני איכשהו מסתדר אבל זה "גומר" אותי..."

אז למה?

**למה אנחנו נוטים לדחות משימות? להביא את עצמינו ל"קצה"?
מה קסם הפיתוי להתלבט? להעביר משימה לשבוע הבא? לעוד חודש...?
האם זה דפוס שחוזר על עצמו? דפוס של דחיינות?**

ישנן כמה סיבות להתפתחות דפוס של דחיינות-

קושי בהתמודדות עם משימה שנתפסת כקשה, או אפילו – בלתי אפשרית גורמת לנו לנסות לייצר ריחוק מהמשימה. דחיית המשימה מאפשרת לייצר נתק מסוים, לפחות זמני. למנהל שלי היה קושי להחליט מה מתוך הפרויקטים המתוכננים שלו יוגשו לאישור תקציב ועל מה יאלץ לוותר. הצורך לעשות בחירה שהייתה בשלב הראשון בלתי אפשרית עבורו, גרמה לו לדחות את ההתמודדות שוב ושוב.

תפיסת המשימה כמועדת לכישלון, או כמועדת לחשוף אותנו לשלם מחיר גבוה. "ואם אפספס את ההזדמנות שלי מול מועצת המנהלים ואצור רושם מוטעה? זה יכול לגרום לזה שלא אקבל את הקידום שאני כול כך רוצה" ... זאת מחשבה מאיימת שהסתובבה למנהל בראש וגרמה לו לדחות שוב ושוב את עבודת ההכנה על הפרזנטציה. המחשבה האינטואיטיבית על פרזנטציה לא משכנעת ועל אי שביעות רצון של מועצת המנהלים נטרלה את יכולת התכנון וגרמה למנהל לעכב את ביצועה.

פתור מאחריות. התלבטות וקושי בקבלת החלטה פותרת מהמחויבות והאחריות לתוצאות. דחייה של החלטות ושל ביצוע משימות מאפשרת הימנעות מאחריות.

הכמיהה לאדרנלין, חיפוש ריגושים. האמת היא, "הודה בפני המנהל המתאמן, "שלפעמים אני עובד הכי טוב במצבי לחץ, כשתאריך היעד מתקרב לנקודת האפס. אני מקטר ומתלונן אבל רק אז אני מצליח להתמקד והאדרנלין שמציף אותי מביא אותי לעשייה."

מכירים את התחושה? עבור חלקינו הריגוש שבא עם הלחץ מזרים אנרגיות עשייה מוגברות. במקרה כזה יש רווח מסוים של תחושת "היי", אולם לצידו יש מחיר של בזבז אנרגתי עצום וסכנה של תוצרים פחות איכותיים. המנהל שלי הודה, שלמרות שעמד בלוחות הזמנים, העשייה שלו הייתה יכולה להיות מיטבית יותר לולא עבד תחת לחץ כה רב.

אז מה עושים?

שלושה שלבים עיקריים בהתמודדות עם דפוס דחיינות-

1. קבלת החלטה שאני דחיי, שזה מפריע לי ואני רוצה לשנות את זה.
2. זיהוי הסיבה או הסיבות שמביאות אותי לדחיינות- מה הקושי שלי לעשות משימות בזמן?
3. צעדים במציאת מענה לקושי שלי.

קבלת החלטה

נסו לענות על השאלות הבאות-

- **האם אני דוחה דברים מידי פעם או שזאת תופעה שחוזרת על עצמה לעיתים קרובות?**
- אם התשובה נמצאת בחלק הראשון של השאלה- אפשר לחיות עם זה. לעיתים דחיייה מקומית של משימות מצביעה על גמישות ויכולת טובה לתעדף משימות. אבל אם התשובה שדחיינות אצלכם היא דפוס מאפיין שמתרחש בתדירות גבוהה – אתם מוזמנים לבחור לפרק אותו.
- **האם אני משלם מחיר כבד מידי על דחיית משימות, או שאני חי עם זה בשלום?**
- אם אני חי עם המחירים בשלום כנראה שדפוס הדחיינות בכל זאת, משרת אותי נאמנה. אבל אם אני מרגיש שהמחירים כבדים מנשוא- כמו במקרה של המנהל המתאמן- צריכה להתקבל החלטה לעשות עבודה כדי למזער את המחירים.
- סעיף זה רלוונטי במיוחד לדחיינים שמחפשים ריגושים. אם הריגוש מספק רווח הגדול יותר מהמחיר- אז לא תהיה מוטיבציה לשינוי או שחרור הדפוס. במקרה כזה הופכת לעיתים הדחיינות לסוג של התמכרות. במקרה שיש תחושה שהמחיר כבד מידי כדאי לחשוב על מקומות אחרים שיכולים לספק ריגוש ומשצורך זה יקבל מענה- לעבור לטפל בדחיינות.

זיהוי הסיבה שמביאה לדחיינות

- האם אני נוטה לדחות בגלל קושי בהתמודדות?
- האם אני נוטה לדחות בגלל חשש מכישלון או מחיר גבוה שאני עשוי לשלם על ביצוע המשימה?
- האם נוח לי להתלבט בכדי לשחרר את עצמי מאחריות על התוצאות?
- האם אני דוחה כי אני מחפש ריגושים? כי נדמה לי שאני מתפקד הכי טוב במצבי לחץ?

מתן מענה לקושי או לחשש מכישלון בארבעה צעדים

1. להגדיר את הקושי או החשש ולקרוא לו בשם.

כשניהלתי שיחה עם המנהל הדחיי התברר שהיה לו קושי גדול מאד עם הפרזנטציה בהיבט של החשיפה לביקורת ויותר מכך- שהאופן בו יציג את הדברים יהיה לא טוב. בשיחה שלנו הייתה זו הפעם הראשונה שהודה בכך בפני עצמו. הוא חש הקלה מסוימת בעצם התובנה. **חשוב לזכור- קל לנו יותר להתמודד עם משהו מוגדר מאשר עם משהו עמום.**

2. לפרק את הקושי והחששות הגדולים לחלקים קטנים.

בעבודה שעשינו עם המנהל, פרקנו את הקושי לשלושה מרכיבים- החלטה על תכנים רלוונטיים, בניה של מצגת מצוינת ומציאת דרך מעניינת וטובה להציג אותה.

3. לסמן דרכים שיאפשרו מענה לקשיים הקטנים.

במקרה של המנהל הדחיין ערכנו רשימות של האפשרויות בכול סעיף קושי- כול הנושאים שהיו יכולים להיכנס לפרזנטציה, מה נחוץ למנהל בשביל לבנות מצגת ממוקדת וברורה והעלנו רעיונות רבים לעזרי הצגה. בחינת הרשימות והיכולת לבחור מבין האופציות, החזירה למנהל שליטה ופתחה אפשרות אמתית לתכנון מיטבי.

4. בניית מתווה לביצוע המשימה.

תכנית בשלבים, עם לוחות זמנים ריאליים מסייעת בראיית התמונה הכוללת ובבקרה על העשייה.

לסיכום, חשוב להבין שלדפוס הדחיינות, על אף המחירים הכבדים שאנו חווים מולו, יש גם רווחים משמעותיים לנו. לא נוכל לוותר על הדחיינות אם נדרוש מעצמינו לוותר באופן גורף על הרווחים הללו. חשוב שננסה למצוא דרך ליהנות מהם במקום אחר. הבינו מה הרווחים שלכם כשאתם נוטים לדחות דברים וגייסו אומץ, יצירתיות ונחישות בכדי להעתיק את הרווחים הללו למקומות אחרים בחייכם. הכול כמובן, בתנאי שמחיר הדחיינות גדול מהכול.