

Игорь Сафронов

Секреты Тайм-Менеджмента



www.prosperitylab.ru

2012

Игорь Сафронов

Секреты Тайм-Менеджмента

www.prosperitylab.ru

2012

Оглавление

1. Введение	3
1. Прерывания	4
2. Отвлекающие факторы	6
3. Приоритеты	8
4. Как планировать день	11
5. Прогресс	13
6. Психология	17
7. Заключение	19
8. Информация для тех, кто хочет больше	20

1. Введение

В этой мини-книге Вы узнаете базовые законы управления временем. Вы узнаете, как стать более продуктивным и более успешным. Вы узнаете, как грамотно распределять свое время, чтобы добиваться своих целей.

Существует несколько приемов, внедрив которые в жизнь, можно сэкономить очень много времени и получить гораздо лучший результат, по сравнению с собой же в прошлом. Прочитайте эту небольшую книгу, и Вы станете намного больше успевать.

1. Прерывания

Представьте себе, что Вы едете на автомобиле и Вам нужно успеть на работу. Но вместо того, чтобы разогнаться до большой скорости и спокойно ехать по дороге Вы делаете вот такой трюк: разгоняетесь, разгоняетесь, а затем резко дергаете за ручной тормоз... потом опять разгоняетесь, разгоняетесь и опять резко дергаете за ручник и т.д. Как Вы думаете, можно ли таким образом быстро добраться до работы? Думаю, что нет.



Но если внимательно понаблюдать за многими людьми, то их стиль жизни очень похож на такую вот езду на машине. Человек начинает заниматься каким-нибудь делом, например, работой на компьютере. Но через несколько минут он вспоминает, что ему нужно проверить, не пришло ли ему сообщение в «Одноклассниках». Он заходит туда, читает сообщение, смотрит картинки и его время, которое он мог потратить на дело, вылетает в трубу.

Потом он начинает опять заниматься делом, но для того, чтобы переключиться с дела на дело ему требуется немало усилий. Человек очень похож на автомобиль: чтобы делать что-то хорошо и быстро нужно сначала включить первую скорость, потом вторую... И только примерно через 20 минут непрерывной деятельности, человек выходит на максимальную продуктивность. И вот представьте себе, что будет, если каждые 15 минут прерываться? Максимальная продуктивность не будет достигнута никогда!

Об этом правиле знают спортсмены. Если Вы наблюдаете за многими профессиональными спортсменами, то увидите, что перед серьезным соревнованием они разминаются, чтобы к моменту начала быть в состоянии максимальной продуктивности.

Почему бы не использовать эти приемы в обычной жизни!

Вывод: Человек выходит на максимальную продуктивность через 20 минут непрерывной деятельности, очень важно не прерываться, чтобы выйти на максимальную продуктивность!

2. Отвлекающие факторы



Отвлекающие факторы – это всё, что может привести к прерыванию Вашей деятельности. Все средства коммуникации и потребления информации могут сыграть с Вами злую шутку. На всевозможные разговоры и ненужную переписку может уходить до 70% времени, которое можно потратить на куда более полезные вещи.

Среди самых серьезных отвлекающих факторов я выделяю:

1. Мобильный телефон. Мобильник – это несомненно удобная и нужная вещь, но если Вы занимаетесь делом Вас всегда могут выбить из колеи или вообще переключить на другую деятельность. Американский мультимиллионер Рэнди Гейдж говорит, что он тратит на разговоры по телефону 20 минут... ..в неделю! Да, всего 20 минут! И мало того, это всё исходящие вызовы, к тому же 90% времени он держит телефон выключенным, чтобы никто ему не мешал. Я не сторонник такого радикального подхода, но в те моменты, когда Вы действительно заняты, поставьте телефон на беззвучный режим, после того, как закончите, Вы всегда можете перезвонить.

2. Электронная почта. Электронная почта может за несколько секунд выбить Вас из Вашего графика, поэтому я рекомендую проверять электронную почту 1 раз в день или 1 раз в два дня и делать это необходимо вечером, чтобы не было соблазна отвлечься от важных дел, которые нужно сделать в первую очередь.

3. Социальные сети. Самый лучший вариант – проверять 1 или 2 раза в

неделю в специально выделенное время.

4. Другие средства электронной коммуникации – выделите время на то, чтобы проверять различные сообщения, а если есть возможность лучше вообще как можно реже ими пользоваться.

5. Телевизор и Youtube – лучше всего стараться не включать вообще! Если очень хочется, то тоже в специально выделенное время. Просмотр должен быть целевым, не следует включать ТВ просто так – убийство огромного количества полезного времени гарантированно.

Вывод: Необходимо максимально уменьшить поток входящей коммуникации, выделить вечером отдельное время на проверку различных сообщений.

3. Приоритеты

Это наверное самая важная часть этой книги. Тут действует очень простое правило: Первыми нужно делать самые ВАЖНЫЕ дела. Несмотря на всю простоту, это правило имеет несколько подводных камней:

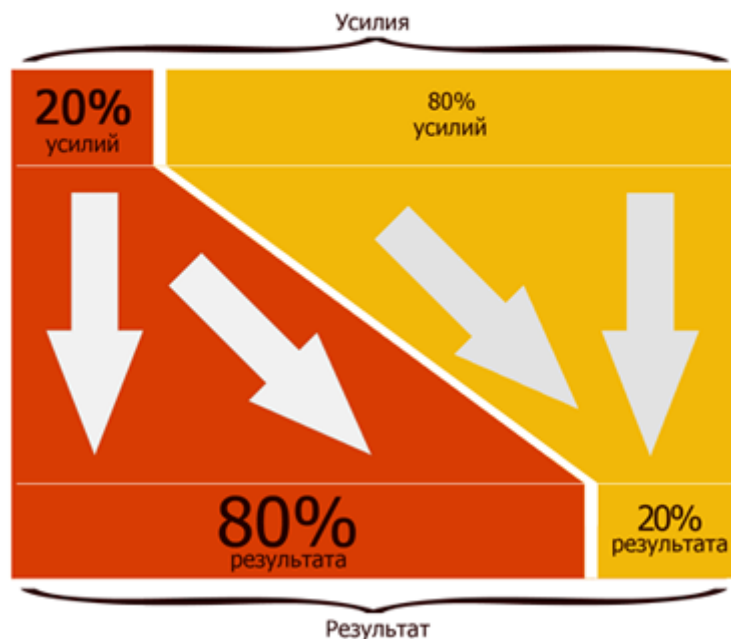
1. Самые важные дела обычно являются самыми ответственными и вызывают огромное количество переживаний. Поэтому люди откладывают их на потом, поскольку боятся испытать разочарование, что если что-то не получится. В этом заключается огромная ошибка, ведь отложенное важное дело не дает этим людям продвигаться вперед и расти во всех отношениях.

2. Люди пытаются сделать важное дело ЛУЧШЕ. В этом тоже кроется ошибка, ведь нельзя сделать лучше дело, которое Вы делаете впервые! Лучше чего это дело должно быть сделано? Лучше людей, которые занимаются этим очень давно – это навряд ли. Лучше себя? Нет, это тоже невозможно, ведь Вы это до этого не делали. Получается, что чтобы сделать дело лучше, нужно сначала его просто сделать и откладывание приведет только к ухудшению ситуации.

Далее я расскажу еще про один прием расстановки приоритетов, это правило Парето.

Правило Парето звучит так: 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата. Но мало кто применяет его на практике. Далее Вы прочитаете, где на практике можно применять этот закон, чтобы улучшить жизнь.

Принцип Парето



Работа и бизнес:

На работе важно определить, какие действия приносят результат, а какие нет. Пример: В книге «Как работать по 4 часа в неделю» Тим Феррис интересно описывает несколько случаев: ему удалось заключать больше договоров за 1 час работы в день, когда остальные вкалывали целый день. Как он это сделал? Очень просто: он делал звонки с 9 утра до 9-30 и с 17-30 до шести вечера. В это время секретарш еще не было в офисах, и он попадал напрямую к руководителям компаний, когда секретарши же приходили, достучаться до начальства было очень сложно.

Клиенты: 20% клиентов приносят 80% дохода. Очевидно, что нужно проанализировать, что это за клиенты и направить все усилия на поиск таких же. Принцип Парето действует и наоборот: 20% клиентов приносят 80% неприятностей, таких клиентов лучше подарить конкурентам. У компании сразу же освободятся свободные ресурсы для дальнейшего развития.

Реклама: важно анализировать рекламные кампании, чтобы знать, откуда кто пришел, чтобы потом направить больше денег в перспективные области.

Правило Парето в повседневной жизни:

Изучение языков: чтобы изучить язык на 80%, нужно выучить 20% слов, и Вы сможете свободно понимать, что Вам говорят, а остальные додумывать по смыслу. На этом основаны продвинутые технологии быстрого изучения языков.

Занимайтесь тем, что у Вас хорошо получается, где Вы эффективны. Например, если Вы не разбираетесь в ремонте квартиры или дома, то легче нанять рабочих, чтобы они всё быстро сделали, чем самим разбираться во всех премудростях ремонта. Получится быстрее и возможно дешевле, так как, в это время можно было бы заняться зарабатыванием денег в области, где Вы сильны.



Это очень важный момент применения правила. Делайте то, к чему у Вас призвание, то в чем Вы сильны и то, что приносит Вам удовольствие. Ремонт машины в гараже, скорее всего, отнимет у Вас деньги, если Вы, конечно, не профессиональный механик. Строительство на даче сделает то же самое, если Вы не строитель. За это же время Вы сможете заработать на порядок больше в области, где Вы профи, а затем нанять рабочих. Кидайте свои силы туда, где Вы очень сильны.

Анализ необходимо проводить на регулярной основе. Выделяем неэффективные 80% действий, отсекаем, действуем, потом опять отсекаем 80% неэффективных действий, действуем, опять отсекаем и т.д.

Что Вам это даст? Вы получите высвобождение огромнейшего потенциала: времени, сил, энергии. Действие – анализ – улучшение – действие – анализ – улучшение, и всё это применительно к себе самому каждый день!

**Вывод: делайте в начале дня самые важные дела, несмотря на страх!
Применяйте правило Парето.**

4. Как планировать день

Давайте поговорим о том, как планировать день. Я пробовал много методик и способов планирования дня и пришел к некоторой системе, о которой я напишу ниже.



Вам нужно выполнять следующие действия:

1. Вечер предыдущего дня
 - a. Планирование дня начинаете вечером предыдущего, возьмите ежедневник или лист бумаги и запишите туда 3 главных задачи на следующий день.
 - b. Напишите расписку на бумаге, что если вы не сделаете эти дела, то вы накладываете на себя штраф. Когда планируете эти дела, обязательно рассчитывайте время с запасом, чтобы не оштрафовать себя из-за того, что вы выделили слишком мало времени. Эти дела должны быть сделаны обязательно.
2. Утро
 - a. Начните с физической активности: сделайте зарядку, пробежку или сходите в тренажерный зал. Далее сходите в душ.
 - b. 3 минутная визуализация дня: сядьте, закройте глаза и представьте себе всё, что вы будете делать сегодня. Это упражнение многократно увеличивает эффективность всего, что вы будете делать.

3. День

- a. Начните день с выполнения 3 основных задач.
- b. Старайтесь не прерываться и не отвлекаться, для этого отключайте все электронные «пожиратели времени»
- c. Каждый час делайте перерыв, в это время можно походить по комнате, размяться, сделать зарядку для глаз, если вы работаете на компьютере.

4. Вечер

- a. Вечером ваша основная задача: обучение и работа с подсознанием. Возьмите тетрадь, напишите в нее негативные привычки, установки и программы. Проработайте их. Прослушайте интересное аудио и почитайте книгу по саморазвитию.
- b. Напишите в вашу тетрадь привычки, которые вы хотите себе внедрить: привычка, зачем она нужна, что она вам даст, как изменится ваша жизнь.
- c. Отдых и награда за успешный день. Придумайте себе награду за ваши труды сегодня, это может быть поход в ресторан, кафе или особый ужин дома, покупка какой-нибудь недорогой вещи и т.д.

Если Вы будете придерживаться такого плана дня, то ваша жизнь очень скоро изменится в лучшую сторону. Внедряйте эти привычки постепенно, сначала приучите себя планировать, затем добавьте пробежку и т.д. Не пытайтесь внедрить всё сразу, это точно не получится сделать. Действуйте!

5. Прогресс

Я часто задавался вопросами: что отличает успешного человека от неуспешного? Что отличает успешный бизнес от неуспешного? Что отличает успешное государство от неуспешного? Что отличает успешное предприятие или завод от неуспешного? Что отличает успешного ученика от неуспешного? Казалось бы, это совсем разные вещи: обычный человек и целый завод, страна и ученик в школе. У успеха и неуспеха есть одно общее свойство, о нем Вы узнаете из этой главы.



Давайте сначала для наглядности рассмотрим автомобильную промышленность. Для сравнения возьмем АвтоВАЗ и Мерседес. Да простят меня владельцы отечественных авто, но разница на лицо. Мерседес является можно сказать символом успеха и процветания, на этих автомобилях передвигаются первые лица государств, миллионеры и т.д. По поводу же отечественных автомобилей лишь родилось много явно издевательских шуток по поводу их качества, комфорта и безопасности. Почему же один производитель автомобилей успешен, а другой нет?

Вот картинки, на которых показаны разные модели автомобилей в разные годы:



Я очень патриотично отношусь к отечественным производителям, но, тем не менее, факт остается фактом. ВАЗ – неуспешный производитель и он очень-очень сильно отстал от конкурентов.

Причина неудач очевидна – отсутствие вложений в развитие завода. Когда остальные заводы вкладывали деньги, энергию, время в развитие производства, разработку новых моделей, АвтоВАЗ не вкладывал в развитие ничего. В итоге – тяжелейший кризис.

Еще 1 пример: пробки в Москве. На протяжении двадцати лет в Москве и

ближайшем Подмосковье идет непрерывное строительство жилья, офисов, магазинов и т.д. Кол-во строений выросло в разы, чего не скажешь о развитии дорог – их осталось примерно столько же. Опять то же самое – отсутствие вложений в дороги и как результат – огромные дорожные пробки. Отсутствие вложений в развитие – кризис.

Выглядит это примерно вот так:



Следующий пример про экономику. Мировой экономический кризис, как Вы думаете, откуда он взялся? Известный экономист Линдон Ларуш предсказывал кризис еще около 30 лет назад. К каким же выводам он пришел? Базовой причиной современного кризиса в экономике, если выразаться сложными терминами, является падение соотношения свободной энергии к энергии системы. Ну а если сказать простым языком, то отсутствие инвестиций в развитие, наращивание долгов (долг в данном случае можно сравнить с отрицательной инвестицией). Получается опять одно и то же – отсутствие инвестиций в развитие рождает кризис. В последнем случае эти выводы не столь очевидны, поскольку мы находимся внутри системы и нам очень тяжело взглянуть на нее со стороны.

Теперь поговорим о личном успехе. Что же отличает успешного человека от неуспешного? Все мы рождаемся в примерно одинаковых условиях, однако одни

люди становятся неудачниками, находясь в отличных условиях, а другие становятся успешными, начиная из гораздо худших условий. Можно перечислить огромное количество людей, которые достигли успеха в жизни, но всех их объединяет одно: упорная работа над собой, упорная работа по совершенствованию своих навыков. т.е. всё банально просто, человек, который думает и работает над совершенствованием того, чем он занимается, добьется успеха. Человека же, который делает одно и то же день изо дня можно сравнить с заводом по производству ВАЗ-2105.

Если не вкладывать в свое здоровье, то разовьется болезнь. Если не развивать свои навыки заработка денег, то рано или поздно возникнут финансовые трудности. Если не заниматься семьей, то она развалится. Если не учиться и не развивать свои навыки на работе, то рано или поздно вас уволят. Если не развиваться, то Вы рано или поздно окажетесь на задворках жизни.

Вывод: Ключ к успеху – это инвестиции в свои навыки и умения. Именно инвестиции, т.е. Вы учитесь делать лучше то, чем Вы уже занимаетесь.

6. Психология

Психологический настрой очень важен и сейчас я расскажу, какие базовые установки нужно в себе воспитывать, а иначе все труды по внедрению тайм-менеджмента в свою жизнь пойдут коту под хвост.

Вы босс своей жизни, у Вас есть план на свое время.

Тут действует очень простое правило: «Если у Вас нет плана на что-либо, то обязательно найдется человек, у которого этот план для Вас есть». Причем чужой план будет касаться именно Вас. Например: Вы сидите и ничего не делаете, тут приходит сосед (одноклассник, друг, кто угодно) и говорит вам, что он завтра переезжает и ему очень нужна Ваша помощь в качестве грузчика. Вроде бы ничего криминального в том, чтобы помочь соседу, но через 2 дня появляется еще кто-то с просьбой занять денег, а у Вас как раз лежат деньги, которые Вы еще не решили на что потратить... В итоге Вы всё время занимаетесь непонятно чем, тратите деньги непонятно на что и т.д.

Как Вы думаете, ведет ли такое поведение к достижению целей?

Считать себя главным очень важно, так как, человек, который считает себя боссом в своей жизни, не будет тратить время на отвлечения и второстепенные дела.

Умение говорить «Нет»

Очень важно уметь говорить «Нет», когда это необходимо. Не стоит думать, что на Вас кто-то обидится или разорвет с Вами отношения, это не так. Наоборот, человек, услышав обоснованное «Нет» проникнется к Вам уважением, т.к. внутренне почувствует в Вас силу добиваться своего.

Дисциплина

Дисциплина – это своеобразное топливо для ваших планов, а планы можно сравнить с автомобилем. Будь у Вас самый крутой автомобиль без бензина он никуда не поедет. Так же и с планами, будь у Вас самые грандиозные планы без дисциплины, они так и останутся планами. Очень важно воспитывать в себе дисциплину каждый день, ее можно сравнить со своеобразным упрямством.

Упрямством в положительном смысле этого слова. Как пример можно вспомнить основателя корпорации Apple Стива Джобса, он был очень упрямым человеком, и это привело его к воистину впечатляющим результатам в жизни.

Вывод: Не позволяйте отклонить себя от движения к цели, но одновременно прислушивайтесь к другим. Имейте план на ВСЁ свое время, говорите «Нет» другим людям, если это необходимо.

7. Заключение.

На этом эта небольшая книга заканчивается, я надеюсь, что Вам она понравилась. Буду очень рад услышать отзывы и замечания. Связаться со мной можно перейдя по ссылке: <http://prosperitylab.support-desk.ru/>

В заключение я хочу попросить Вас помочь мне в распространении этой бесплатной книги. Перешлите ее своим друзьям и знакомым, я уверен, что они будут очень благодарны Вам за полезную информацию.

8. Информация для тех, кто хочет больше

Кликните по ссылке:

[Кликните по этой ссылке >>](#)