



مفید کار کنیم نه زیاد

بیشتر افراد این توصیه را شنیده‌اند که باید هوشمندانه‌تر کار کنند و نه زیادتر ولی تعداد کمی واقعا از این توصیه پیروی می‌کنند

این روزها بیشتر صاحبان تجارت و مدیران اجرایی برای دستیابی به اهدافشان ساعت‌های طولانی مشغول کار هستند. اگر شما مجبور شوید ساعت‌های زیادی از یک روز عادی را برای تکمیل کارتان کارکنید، کار را اشتباه انجام می‌دهید! در اینجا ۵ استراتژی برای کمک به شما در هوشمندانه‌تر کار کردن به جای بیشتر کار کردن ارائه می‌شود:

استراتژی اول: تمرکز

فکر می‌کنید چند دقیقه از یک ساعت کاری به طور کامل تمرکز دارید؟ ممکن است

این امر شما را متعجب کند که این زمان چقدر کم است. تحقیقات نشان داده است که بیشتر افراد می‌توانند بین ۵ تا ۱۰ برابر در هر ساعت کاری مولدتر باشند. اگر فکر می‌کنید که این گفته اغراق‌آمیز است می‌توانید این آزمایش ساده را انجام دهید. یک دفترچه یادداشت و یک خودکار در کنار خود قرار دهید و شروع کنید به آگاه شدن از سطح تمرکزتان. هر وقت که تشخیص دادید که روی کارتان تمرکز کامل ندارید مدت‌زمانی را که حواستان پرت بوده است یادداشت کنید. اگر این تمرین را به‌خوبی انجام دهید بعد خودتان را کاملا شوکه خواهید کرد. اگر شما بتوانید مهارت ایجاد تمرکز کامل در ساعت‌های کاریتان را ارتقا دهید، از میزان تولیدتان متعجب می‌شوید.

استراتژی دوم: اهرم

اهرم، هنر استفاده از ابزارها جهت افزایش کیفیت کار یا بهره‌وری است. این ابزارها می‌تواند به‌صورت تکنولوژی، مثل نرم‌افزارهای کامپیوتری یا استراتژی‌های سازمانی نظیر سیستم‌های بهتر باشد. شما معمولا از چه ابزارهایی برای حداکثر کردن نتایج کارتان استفاده می‌کنید؟ برای مثال فروشندگانی که از طریق سمینارها یا کنفرانس‌های تلویزیونی فروش می‌کنند، مشخص است نسبت به کسی که فرد به‌فرد می‌فروشد میزان فروش بیشتری داشته باشد. چه کاری می‌توانید انجام دهید تا زمان، دانش یا مهارت‌هایتان اهرم شما باشند؟

استراتژی سوم: تفویض اختیار

یعنی به‌کارگیری افراد دیگر جهت انجام قسمت‌هایی از کار شما تا وقتتان برای فعالیت‌های سودآورتر آزاد شود. بیایید دوباره به مثال فروشنده نگاهی بیندازیم. اگر فروشنده خاصی در انعقاد قراردادهای فروش متبحر باشد ممکن است دست به تفویض و واگذاری امور اجرایی فروش زده تا بتواند به‌عنوان یک فروشنده زمان بیشتری را برای قراردادهای اختصاص دهد. اگر سود حاصل از افزایش فروش بیشتر از

هزینه واگذاری باشد، پس شما سیستم مناسبی دارید. همیشه شنیدن این نکته در بین شکایت‌های صاحبان تجارت که فروشندگان آن‌ها از آینده‌نگری متنفرند و واقعا در مورد آن احساس بدی دارند باعث تعجب من می‌شود. در فعالیت‌های تجاری خودم من همیشه افراد آینده‌نگر حرفه‌ای را استخدام کرده‌ام که در این زمینه قوی بودند و با این کار زمان را برای تیم فروش آزاد کرده تا آن‌ها کاری را که در آن توانمند هستند انجام دهند. فروشندگی! البته این استراتژی سودآور است و همه خوشحال هستند.

استراتژی چهارم: مدیریت زمان

من اغلب می‌شنوم که صاحبان تجارت می‌گویند که تعداد کارکنان بخش خصوصی خیلی زیاد است زیرا آن‌ها همیشه ساعت‌های زیادی را تلف می‌کنند تا کار را انجام دهند. نظر من مخالف این موضوع است. اگر شما نمی‌توانید در یک روز عادی کاری، کارتان را انجام دهید پس شما احتمالا فاقد مهارت‌های تمرکز، اهرم و تفویض اختیار (واگذاری) هستید یا یک مدیر که در استفاده از زمان ضعیف است. مدیریت زمان هنر سازمان‌دهی خودتان است تا بتوانید تمام کارهایتان را در یک روز کاری استاندارد انجام دهید. اگر شما مدیریت زمان را با مهارت‌های دیگران ترکیب کنید (رئوس مطالب فوق‌الذکر)، می‌توانید بهره‌وری بالایی در یک روز کاری به دست آورید و نیازی به ساعات اضافی ندارید.

سازمان‌دهی یک روز از پایان روز قبلی شروع می‌شود. اگر شما این کار را هنگام استراحتتان انجام دهید مغزتان به شما کمک خواهد کرد که کارآمدتر باشید. تخمین زده شده که ۵۰ درصد از زمان استراحت وقف سازمان‌دهی مغز و ساختار دادن به دانش و تجربیات به دست آمده در طول روز می‌شود.

اگر شما کارهای روز بعدتان را برنامه‌ریزی کنید متوجه می‌شوید که فرایندهای طبیعی ذهن در زمان استراحت با شما کار می‌کنند تا به شما در تحقق برنامه‌هایتان کمک کنند. مبانی مدیریت زمان را یاد بگیرید و هر روز از آن‌ها استفاده کنید.

استراتژی پنجم: تمایز قائل شدن بین فعالیت‌ها

من مطمئن هستم که شما قانون ۲۰/۸۰ را می‌دانید؛ ۸۰ درصد از نتایج کارتان از ۲۰ درصد تلاش‌هایتان به دست می‌آید. دلیل اینکه این مساله در مورد افراد زیادی صادق است، این است که آن‌ها نمی‌دانند که کدام تلاششان بهترین نتایج را به همراه می‌آورد. اگر شما نتایج خوب را ثبت کنید، سپس می‌توانید قاعده ۲۰/۸۰ را تغییر دهید تا برای شما به طور موثرتری کار کند. اگر شما می‌دانستید که کدام ۲۰ درصد از فعالیت شما بهترین نتایج را تولید می‌کند پس شما می‌توانستید خودتان را سازمان‌دهی کنید تا وقت بیشتری را صرف آن کارها بکنید و بنابراین سودتان در هر ساعت افزایش می‌یافت. اگر شما خصوصیات ۲۰ درصد از مشتریان را که ۸۰ درصد تجارت شما را پوشش می‌دهند می‌دانستید پس شما می‌توانستید آن گروه از مشتریان را مورد هدف قرار دهید. فرانک بتگر با استفاده از قانون ۲۰/۸۰ از یک نماینده بیمه ورشکسته به پردرآمدترین شرکت بیمه در آمریکا تبدیل شد. کتاب او هنوز در دسترس است و ارزش زیادی برای خواندن دارد.

استراتژی شما قرار دادن این ۵ استراتژی برای کار در تجارتتان است. شما الان ۵ استراتژی دارید، همه کاری که شما باید انجام دهید این است که نگاه کنید به راه‌هایی که می‌توانید این استراتژی‌ها را برای خودتان و تجارتتان به کارگیرید.