

Конспект по книге Тима Феррис «Как работать 4 часа в неделю ...»

Основной смысл заключается в пошаговой инструкции становления «Новым богачом» - человеком, чьи жизненные принципы заключаются в путешествии, поиске себя, жизни на те деньги, которые ему приносит его автоматизированный бизнес или фриланс.

Инструкция:

1. Определение
2. Устранение
3. Автоматизация
4. Освобождение

Определение.

Понять, зачем тебе это надо и определиться как достичь этого. Сломать свои сложившиеся стереотипы. Определить для себя, что лучше сожалеть о сделанном, чем о том, что не попробовал это реализовать. Все, что там мешает достижению наших целей и становлению тем, кем мы хотим быть - это страх! Определение страха = Преодоление страха. Не надо лгать самому себе, что все хорошо, это не работа ад, а это я просто устал! Надо уметь различать страх, замаскированный под оптимизм, и пессимизм - замаскированный под страх. Различать эти понятия просто необходимо и устранять настолько быстро, насколько это возможно.

Страхи мешают достижению счастья. Самое сложное - это определить свои страхи и устранить их. Необходимо определить цель, кем ты хочешь стать, что ты хочешь иметь и т.д. и понять, какие страхи мешают всего этого достигнуть! Сбрось психологические барьеры и достигай тех высот, которые запланировал!

Устранение

Необходимо повышать свою продуктивность! И как следствие - повышать результативность!

«Результативность даёт Вам то, что приближает Вас к Вашим целям. Продуктивность выполняет поставленную задачу, в независимости от того – важная она или нет, в типичной общеэкономической манере. Быть продуктивным без цели достигнуть какого-то результата – это как бесконечный процесс создания пустоты во вселенной.»

Надо запомнить главное - не надо «РАБОТАТЬ РАДИ РАБОТЫ». Надо выполнять поставленную задачу настолько быстро, насколько это возможно. Выполнение чего то неважного не сделает это дело важным. Можно потратить несколько дней на выполнение бессмысленных действий, а потом за пару часов сделать все дело идеально.

Это было сформулировано экономистом Вильфредо Парето (1848-1923).

Закон Паретто(80/20)

80% ваших результатов происходит из 20% ваших затрат.

Этот закон можно наложить на все, что угодно в нашем мире. Большинство вещей в нашем мире абсолютно неважны, быть занятым - это такая форма лени, лени мышления и неразборчивых действий.

Закон Паркинсона

Важность задачи увеличивается в зависимости от времени, выделенного для ее завершения.

Предприниматели - это люди, которые заставляют события случаться! Для этого важно следовать одному из законов, а лучше их комбинировать:

1. Ограничивайте количество задач, оставляя только самые важные, чтобы сократить время работы («80/20»)
2. Сократите время выполнения задачи, чтобы сделать её более важной (Закон Паркинсона)

Также необходимо сесть на низко-информационную диету! Большинство информации, отнимает очень много времени и сил на ее осмысление, необходимо ее сортировать и устранять. Это связано с СМИ, социальными сетями и т.д.

Необходимо научиться отказывать тем людям, которые отнимают слишком много времени.

Автоматизация

Необходимо научиться делегировать часть своих задач на людей. Это позволит освободить часть времени для более важных дел или отдыха.

Но перед тем как делегировать свои задачи, необходимо определиться, нужно ли их вообще выполнять, так как эти задачи не должны просто отнимать время у наемных рабочих. Также не стоит делегировать те задачи, которые тебе необходимо решить самому.

Необходимо учиться контролировать свои страхи, каждый знает, что он может выполнить дело намного лучше, чем кто либо! Не надо бояться делегировать, необходимо также позволять людям думать в пределах своих каких то возможностей (например, самим принимать решения до 500\$).

Основные правила делегирования:

1. Твои задачи должны быть простыми и четкими
2. Необходимо хорошо обдумывать, какие задачи и кому давать, учитывая сильные и слабые стороны каждого человека
3. Давать не более двух задач одному человеку, не установив порядок важности
4. Обязательно указывать сроки выполнения каждой задачи. Если задача выполняется более 48 часов - просить полную отчетность за каждые 24, 48 или 72 часа
5. Обязательно уточнять, как подчиненный понял твои указания.

Как открыть простое дело:

1. Выбор рынка
2. Определение продукта, его сильных и слабых сторон, сделать его очень удобным и привлекающим для клиента
3. Микротесирование. Определение, как продается продукт, ориентированность на покупателя, уменьшение слабых сторон, увеличение сильных сторон, общение с клиентами, понимание, что же им нужно и сделать это таким.
4. Создание конечного автомата, чтобы все работало само, и отход от дел в данном предприятии, если нет огромных перспектив

Автоматизация необходима так же и в процессах общения с персоналом, использование стороннего готового программного обеспечения, которое упростит построение задач, понимание их подчиненными, ведение базы данных клиентов.

Жить - значит учиться! Необходимо развивать свой мозг, эрудицию. Это позволит быть победителем!