

## \* پنج استراتژی برای هوشمندانه کار کردن به جای زیاد کار کردن \*

فکر می کنید 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 می توانند بین ۵ تا ۱۰ برابر در هر ساعت کاری مولدتر باشند. اگر فکر می کنید که این گفته اغراق آمیز است می توانید این آزمایش ساده را انجام دهید.

بیشتر افراد این توصیه را شنیده اند که باید هوشمندانه تر کار کنند و نه زیاد تر ولی تعداد کمی واقعا از این توصیه پیروی می کنند. این روزها بیشتر صاحبان تجارت و مدیران اجرایی برای دستیابی به اهدافشان ساعت های طولانی مشغول کار هستند. اگر شما مجبور شوید ساعت های زیادی از یک روز عادی را برای تکمیل کارتان کار کنید سپس کار را اشتباه انجام می دهید! در اینجا ۵ استراتژی برای کمک به شما در هوشمندانه تر کار کردن به جای بیشتر کار کردن ارائه می شود:

### (۱) استراتژی اول: تمرکز

فکر می کنید 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 می توانند بین ۵ تا ۱۰ برابر در هر ساعت کاری مولدتر باشند. اگر فکر می کنید که این گفته اغراق آمیز است می توانید 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 مدت زمانی را که حواستان پرت بوده است یادداشت کنید. اگر این تمرین را به خوبی انجام دهید بعد خودتان را کاملا شوکه خواهید کرد. اگر شما بتوانید مهارت ایجاد تمرکز کامل در ساعت های کاریتان را ارتقا دهید، از میزان تولیدتان متعجب می شوید.

### (۲) استراتژی دوم: اهرم

اهرم هنر استفاده از ابزارها جهت افزایش کیفیت کار یا بهره وری است. این ابزارها می تواند تکنولوژی باشد مثل: نرم افزارهای کامپیوتری یا می تواند استراتژی های سازمانی نظیر سیستم های بهتر باشد. شما معمولا از چه ابزارهایی برای حداکثر کردن نتایج کارتان استفاده می کنید؟ برای مثال فروشنده ای که از طریق سمینارها یا کنفرانس های تلویزیونی فروش می کند، مشخص است نسبت به کسی که فرد به فرد می فروشد میزان فروش بیشتری داشته باشد. چه کاری می توانید انجام دهید تا زمان، دانش یا مهارت های تان اهرم شما باشند؟

### ۳) استراتژی سوم: تفویض اختیار

یک بخش خاص اهرم عبارت از تفویض اختیار است. یعنی بکارگیری افراد دیگر جهت انجام قسمت‌هایی از کار شما تا وقتتان برای فعالیت‌های سودآورتر آزاد شود. بیابید دوباره به مثال فروشنده نکاهی بیاندازیم. اگر فروشنده خاصی در انعقاد قراردادهای فروش متبخر باشد ممکن است دست به تفویض و واگذاری امور اجرایی فروش زده تا بتواند به عنوان 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 آینده نگری متنفرند و واقعا در مورد آن احساس بدی دارند باعث تعجب من می‌شود. در فعالیت‌های تجاری خود من همیشه افراد آینده نگر 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.

### ۴) 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 فوق الذکر) سپس شما می‌توانید بهره‌وری بالایی در یک روز کاری بدست 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.

### ۵) استراتژی پنجم: تمایز قائل شدن بین فعالیت‌ها

من مطمئن هستم که شما قانون ۲۰/۸۰ را می‌دانید؛ ۸۰٪ از نتایج کارتان از ۲۰٪ تلاش‌هایتان بدست 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 شما می‌توانید قاعده ۲۰/۸۰ را تغییر دهید تا برای شما به طور موثرتری کار کند. اگر شما می‌دانستید که کدام ۲۰٪ از فعالیت شما بهترین نتایج را تولید می‌کند سپس 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٪ از مشتریانان را که ۸۰٪ 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 کار گیرید.