

Időforrás

★★★★★

szeminárium

Doubravszky György
Bagolyvár Könyvkiadó



Rabszolgaként dolgozik vállalkozásában, küzdve a talponmaradásért, miközben munkatársai a neten szörföznek? Egy-két kemény döntéssel vállalkozását aranybányává változtathatja. *Megmutassam hogyan?*

Alkalmazottként gályázik nap mint nap és felnőtt emberként engedélyt kell kérnie, hogy szabadságra mehessen? Lehet, hogy ha kirúgná a főnökét egy olyan életet élhetne, amiről most még álmodni sem mer? *A feleségem sem hitte először...*

Tud róla, hogy a változtatáshoz szükséges információ és motiváció az Időforrás szemináriumon egyetlen nap alatt megszerezhető? *Hihetetlenül hangzik? A részletekért lapozzon!*





5 gondolat

amely örökre megváltoztatta az életemet
(és amelyek alkalmazása lehet, hogy megváltoztatja az Önét is):



1.) Alapértékeim tisztázása, avagy séta az I-gerendán. 1994-ben már háromgyermekes családapaként és „szuperelfoglalt” vállalkozóként találkoztam ezzel a gondolattal. A „talált - süllyedt” felismerés hatására alaposan átrendeztem az életemet. *Az Időforrás szemináriumon* elmondom hogyan...

2.) Ha vezetőként a beosztottai munkáját végzi, nem marad ideje a saját feladataira. Érdeemes néha feltenni a kérdést: fizetek valakinek azért a munkáért, amit éppen csinálok? Ha igen, várja az *Időforrás szeminárium!*

3.) A kulcs: heti tervezés A sikeres ember vagy fegyelmezett, vagy egy fegyelmezett rendszert használ. Az *Időforrás szeminárium* résztvevőinek kiosztott Mobil szervező (lásd hátoldalon!) kialakítását Stephen R. Covey heti szervezés filozófiája és a Franklin Quest gyűrűs naptárrendszerének átgondoltsága ihlette. Más papír alapú menedzser naptárakkal ellentétben elfér a zsebben.

4.) A fejben tárolt dolgok zavarják a gondolkozást. Az információk korban új „operációs rendszert” kell magunkra telepítenünk, különben elmerülünk az információ-tengerben. „Mindent azonnal írj ki a fejedből!” - de hová és mivel? *Az Időforrás szeminárium* résztvevői eszközt és módszert kapnak ehhez.

5.) Az időhiány valójában a fontossági sorrend hiánya. Zillertalban található Ausztria legmerészebb sípályája: „Harakiri” névre keresztelték az átlagosan 78%-os lejtésű fekete pályát. Tim Ferriss hasonlóan dinamikus adja át a Pareto elv és a Parkinson törvény szinergikus kapcsolatát. Az *Időforrás szemináriumon* elmondom hogyan/miért tudok minden hónapban legalább két hetet utazással/pihenéssel tölteni.

Miért élne akár csak egyetlen további napot is stresszben, ha van megoldás?

Jelentkezzen MOST! www.idogazdalkodas.hu



Hyrum W. Smith*

1. Alapértékeim tisztázása, avagy séta a gerendán

Nincs szándékomban, hogy bármilyen értéket is ráerőltessek az olvasóimra. Ez nemcsak hiba lenne, hanem felesleges is. Mindenkinek vannak értékei, melyeket mindennél fontosabbnak tart. Ám a pusztá tény, hogy vannak értékeink, még nem jelenti, hogy pontosan tudjuk, mik ezek. Nem olyan könnyű ugyanis tárgyilagosan elemezni az életünket és feltárni azokat az értékeket, amelyek *valóban* irányítják tetteinket. Ez őszinteséget és bátorságot igényel tőlünk, ám amire jutunk, alapjaiban változtathatja meg az életünket. Ez az önvizsgálat annyira fontos, hogy általában azt javaslom tanfolyamaink hallgatóinak, hogy legalább öt-hét órát szenteljenek értékeik és céljaik elemzésének.

Van egy szcenárió, amelyet eredetileg W. Newman, a *Release Your Brakes!* (Engedd ki a fékeidet!) szerzője dolgozott ki. Ez segíthet minket az önvizsgálatban, és abban, hogy felfedezzük azokat az értékeket, amelyekről a fentiekben beszéltünk.

Képzeld el a kedves olvasó, hogy meglátogatom önt az otthonában, és magammal hozok egy körülbelül negyven méter hosszú I-gerendát. Ez olyan acélgerenda, amelyet az építőiparban használnak. Azért hívják így, mert a keresztmetszete „I” formájú. Ha oldalára fektetjük, akkor H-gerenda lesz belőle. Tegyük fel, hogy a gerendát leteszem az utcára, az ön háza előtt. Kijönnek a szomszédok, rácsodálkoznak, milyen furcsa ember is az ő szomszédjuk. Önt azonban nem érdekli, mert ez az I-gerenda pénzt jelent önnek, elviseli hát a csodálkozó tekinteteket. Nem érdekli, mit gondolnak önről az emberek.

Most tegyük fel, hogy odaállok a gerenda egyik végéhez, önt pedig megkérem, hogy álljon a másik végéhez, ami tőlem negyven méterre van. Ön odamegy, és amikor ott van, benyúlok a pénztárcámba, kiveszek belőle egy százdollárost, majd átkiabálok (kiabálni kell, hiszen negyven méter azért csak negyven méter): „Hé! Ha ön képes úgy idejönni a gerendán, hogy

* Hyrum W. Smith: **A sikeres időgazdálkodás és életvitel 10 természettörvénye** (Bagolyvár Könyvkiadó)

egyszer sem lép le róla, megkapja a száz dollárt!” El fog indulni? A kérdésre önnek kell válaszolnia. Azt azonban megmondom, hogy eddigi tanfolyamaimon mindössze egyvalaki volt, aki azt mondta, hogy nem.

Most egy kicsit változtatok a scenárión. Fogom az I-gerendát, felteszem egy hatalmas trélerre, és elszállítom New Yorkba. Alsó-Manhattanben van két épület, a World Trade Center épületei — a világ két legmagasabb ikerépítménye. Mindegyik körülbelül négyszáz méter magas. Az egyik tetejére felállítok egy darut, leeresztem az utcára a kábelt, a trélerrel felemelem a gerendát, majd sajátos hídként elhelyezem a két épület között. Ez elég hosszú, hogy mindkét oldalon legalább másfél méteres feltámaszkodás legyen. De hogy biztos legyek, hogy nem zuhan le, odacsavarozom a végeket egy-egy gyámpárkányhoz. A két épület közötti távolság miatt a gerenda alig észrevehetően behajlik. Az I-gerendák elég merevek, ezért nem igazán hajolnak be, ez azonban kicsit behajlik — no és esik az eső. Nem nagyon, csak kicsit. Azt mondhatnánk inkább, hogy szital a köd.

Nos, aki volt már a World Trade Center tetején, az tudja, hogy ott mindig fúj a szél. Ám azt is tudja, milyen csodálatos onnan a kilátás. Tegyük fel, hogy ön az egyik épület tetején van, én pedig a másikon. A szél óránként hatvan kilométeres sebességgel fúj. Átkiabálok önnek: „Hé! Figyeljen ide! Ha ön átjön — nem mászik —, hanem átjön ezen a gerendán, és ideér két percen belül, adok önnek száz dollárt!” Át fog jönni? Ha igen, akkor ön életben az első személy, aki száz dollárért hajlandó lenne átmenni a gerendán. Azt hiszem, még várnom kell arra, hogy legyen valaki is, aki hajlandó lenne átjönni ezer vagy akár tízezer vagy akár százezer dollárért. Egymillió (adómentes) dollár esetén talán már lennének, akik ingadoznak, mielőtt elutasítják az ajánlatomat. Nos, miért van, hogy senki sem hajlandó megindulni a gerendán ezekért a nagy pénzekért? Azért, mert az életük sokkal többet ér számukra, mint ennyi pénz.

Most ismét változtassunk a scenárión! Többé már nem vagyok olyan kedves fickó. Van önnek egy kétéves kislánya, akit elraboltam, és a hajánál fogva tartom őt, lelógatva az épület széléről. Átkiabálok önnek: „Hé! Figyeljen! Ha nem jön át azon a gerendán most azonnal, elengedem a picit!” Elindulna?

Fantasztikus látni a tanfolyam résztvevőinek arcát, amikor hallják, hogy hajánál fogva lelógatom a kétéves kislányt a négyszáz méteres magasságból . . . amikor végül is megértik, mire is akarok kilyukadni ezekkel a scenáriókkal. Amikor a scenárió nagyon személyessé válik, a személyes értékek kérdése hirtelen nagyon is világossá válik. Rájövünk, hogy csak nagyon kevés dolog van a világon, amiért hajlandók lennénk az I-gerendán el-

indulni arra a másik oldalra. Talán először döbbenünk rá, milyen fontos is számunkra az életünk. De rájövünk arra is, hogy vannak dolgok, melyek még a saját életünkénél is fontosabbak. Ilyen lehet a kétéves kislányunk vagy kisfiunk élete. Ez az, amire azt mondjuk, hogy vezérlő érték. A „Szeretem a gyermekemet!” sok ember számára egyike a leghatalmasabb vezérlő értékeknek. Ha ezt megértettük, világossá válik számunkra az is, mit jelent ez az egyszerűnek tűnő kijelentés. A pénznek is van értéke, a biztonságnak is van értéke, de egy gyermeknek sokkal nagyobb értéke van. És a gyermeket szeretni sokkal többet jelent, mint csupán azt, hogy átmegyünk egy I-geren-dán, hogy megmentsük az életét. Többet jelent annál, hogy az életünket tesszük kockára érte. Azt jelenti, hogy életünket a gyermekért éljük.

William Oncken*

2. Ha egy vezető a beosztottai munkáját végzi, nem marad ideje a saját feladataira

Ekkor lenézett az íróasztalán tornyosuló papírookra, és ráeszmélt, hogy az mind az emberei munkája. Nem a saját munkájával maradt el, hanem az övékkel. A saját munkájával egyáltalán nem volt lemaradva, hiszen abba bele se kezdett! Villámként hasított belé a felismerés: nem az emberek dolgoznak neki, hanem pont fordítva

A mester elmondta, hogy annak idején ő is folyton túlórázott, mégsem jutott egyről a kettőre. Felidézte, amikor egyik szombat reggel szokás szerint munkába indult, s próbálta megmagyarázni családodott feleségének és gyermekeinek, hogy értük hozza mindezt az áldozatot. Majdnem felordítottam ennek hallatán, mert az előző hétvégén szó szerint ugyanezzel hagytam ott a családomat. Oncken elmesélte, hogyan bámult ki irodája ablakán azon a délelőttön. Az utca túloldalán elterülő golfpályán saját

* Blanchard – Oncken – Burrows: **Vezetői időgazdálkodás** (Bagolyvár Könyvkiadó)

beosztottjait látta, amint épp játékhoz készülődtek. Ettől dühbe gurult. Valami azt súgta neki, ha most csoda folytán hirtelen léggýv válna, és ott zümmöghetne az emberei körül, bizonyosan efféle megjegyzéseket hallana: „Alakul a dolog! Figyeltétek, kinek a kocsija állt be a vállalati parkolóba? Úgy látszik, a főnök végre úgy döntött, megdolgozik a pénzéért!”

Ekkor Oncken lenézett az íróasztalán tornyosuló papírokra, és ráeszmélt, hogy az mind az emberei munkája. Nem a saját munkájával maradt el, hanem az övékkel. A saját munkájával egyáltalán nem volt lemaradva, hiszen abba bele se kezdett! Villámként hasított belé a felismerés: nem az emberek dolgoznak neki, hanem pont fordítva! Ha négyen termelik neki a munkát, és ő egyedül végzi el, bármennyire szorgalmas is, sohasem hozhatja be a lemaradást, mert mennél többet intéz el, annál több tennivalót varrnak a nyakába!

— Egyszeriben rádöbbsent — folytatta az egyperces menedzser látható élvezettel —, hogy sok minden egyébbel is alaposan elmaradt. Kírontott az irodájából, és nekiiramodott a folyosón, ahogy a lába bírta. A hétvégi biztonsági őr, aki mellett elnyargalt, utánakiáltott, hogy hová ilyen sietve. Ő meg visszakurjantott, hogy inkább azt kérdezze, honnan! Hatosával ugrált le a lépcsőkön, bevetette magát a kocsijába, és hazaszáguldott. A rá váró hétvégi munka nyomasztó terhét fél óra leforgása alatt a családja körében eltöltendő két nap öröme váltotta fel. Csodálatosan víkendezett, és szombat este olyan mélyen elaludt, hogy a felesége az éjszaka folyamán kétszer is azt hitte, meghalt.

Mi az oka, hogy némely menedzsernek állandóan kevés az ideje, beosztottjainak viszont állandóan kevés a munkája?

— Tudod, mi a te bajod? A MAJMOK!

— Még hogy majmok! — nevettem. — Bár ami azt illeti, néha tényleg állatkertben érzem magam. De mégis mire célsz?

Erre megmagyarázta:

A majom nem más, mint a soron következő lépés.

Meghatározását annyira szemléletes és életszerű példával támasztotta alá, hogy szinte szóról szóra megragadt az emlékezetemben:

Mondjuk, hogy a lépcsőházban rám köszön az egyik beosztottam:

„Jó reggelt, főnök! Feltarthatnám egy percre? Akadt egy kis zűr.” Ismer-nem kell embereim gondjait, tehát megállok, és végighallgatom, amint többé-kevésbé részletesen kifejti a problémáját. Egészen belemerülünk, és mivel a problémamegoldás az én asztalom, elrepül az idő. Mikor végül az órára pillantok, kiderül, hogy ami öt percnak tűnt, valójában egy félórát vett igénybe.

A beszélgetés miatt késésbe kerültem, ugyanis épp igyekeztem valahová. Annyira már megismerkedtem a problémával, hogy lássam, nekem is bele kell folynom az ügybe, de annyira még nem, hogy dönthessek. Így hát azt felelem: „Ez kétségkívül fontos kérdés, de most nincs több időm. Hadd gondolkozzak rajta, aztán visszatérünk a dologra.” Ezzel elválunk.

Kívülálló, figyelmes szemlélőként nyilván rögtön észrevetted, mi is történt ebben az esetben. Biztosíthatlak, hogy az események részeseként sokkal nehezebb tisztán látni. Mielőtt beosztottammal összetalálkoztam, ő cipelte a majmot. Miután szóba elegyedett velem, a téma mindkettőnket foglalkoztatott, így a majom egyik lábával az ő, a másikkal az én hátamon ácsorgott. Amikor azonban azt találtam mondani: „Hadd gondolkozzak rajta, aztán visszatérünk a dologra”, a másik lábát is áthúzta hozzám, beosztottam pedig megkönnyebbülten távozott. Hogy miért? Mert most már az én nyakamba akasztotta a terhet.

— Nos, tételezzük fel egy pillanatra — folytatta az egyperces menedzser —, hogy a kérdéses ügy emberem munkaköréhez tartozott. Tegyük fel továbbá, hogy az illető tökéletesen képes valamiféle megoldási javaslatot is mellékelni a felvetett problémához. Ebben az esetben azzal, hogy hagytam a hátamra ugrani a majmot, önként magamra vállaltam két olyan dolgot, amelyet általában alárendeltemtől várhatok el: egyrészt átvettem a felelősséget, másrészt megígértem, hogy beszámolok a további fejleményekről. Szögezzünk le valamit:

Minden majomhoz két fél szükséges: egy, aki dolgozik rajta, meg egy, aki felügyeli a munkát.

Az iménti példában azt láthattad, hogy elfogadtam a dolgozó szerepét, alárendeltem pedig a felügyelőét. S hogy világossá tegye, ki is az új főnök, másnap néhányszor beugrik hozzám: „Jó napot, főnök! Na, hogy áll az ügy?” Ha még nem oldottam meg számára kielégítő módon, egyszerűen

nyomást gyakorol rám, hogy elvégezzem azt, ami tulajdonképpen az ő munkája.

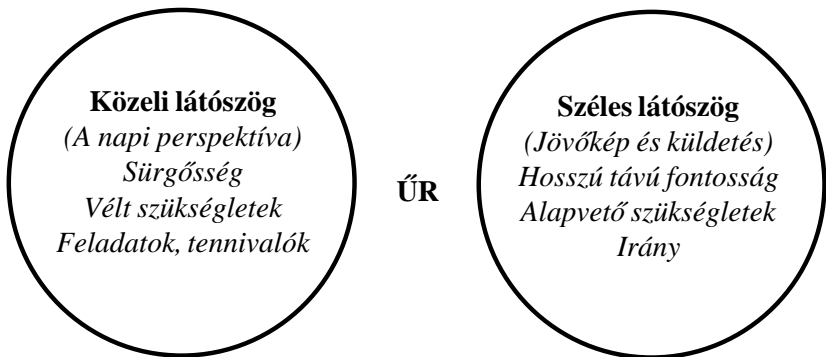
Tátva maradt a szám. A szerepcsere élénk leírása nyomán azonnal felémlett előttem az irodámat pillanatnyilag megszálló tucatnyi majom képe.

Stephen R. Covey*

3. A kulcs: heti tervezés

A közvetlen napi teendőkre alapozó tervezés segít ugyan a legfontosabb dolgokat az első helyre tennünk, a valóság azonban az, hogy a napi tervezés a sürgős dolgokat helyezteti velünk az első helyre. Ez a látásmód nem lehet elég eredményes.

A profi fotósok sokféle lencsével dolgoznak. A nagy képek elkészítéséhez széles látószögű és ultra-széles látószögű lencsákat használnak. Távolból fotózáshoz teleobjektívük van. Normál lencsével készítenek olyan képet, amely a leginkább hasonlít ahhoz, ahogyan az emberi szem lát. Mikrofotózáshoz ott a mikrolencse. A fotós szakértelmébe beletartozik, hogy tudja, mikor milyen lencsével érheti el a kívánt eredményt.



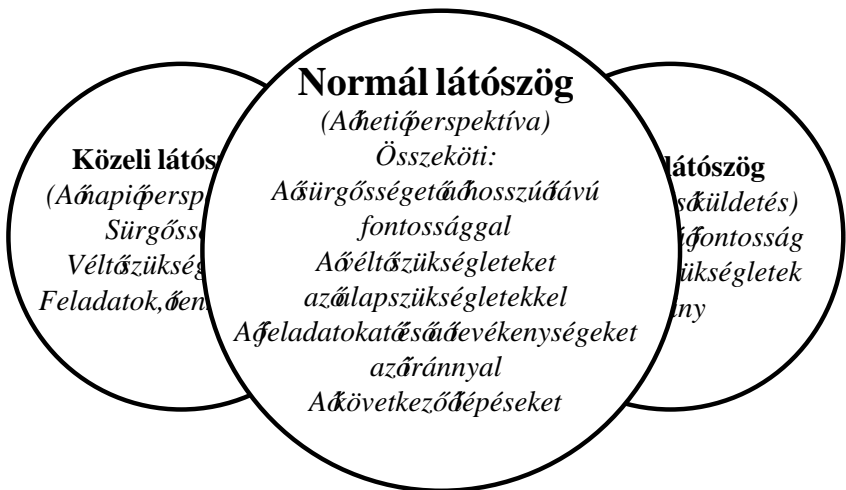
* Stephen R. Covey: **Először a fontosat!** (Bagolyvár Könyvkiadó)

A fotóshoz hasonlóan a személyes vezetésben is értenünk kell hozzá, hogy mikor hogyan fókuszáljunk a leghatékonyabban. A legtöbb időgazdálkodási eszköz és technika a napi tervezésre fókuszál, és ez jó fókusz távolságnak tűnik. A nap az idő legkisebb természetes teljes egysége — a Nap felkel és lemegy, és minden huszonnégy órára új napi tervünk van. Megtervezzük a napot, napi célokat jelölünk ki, megbeszéléseket tűzünk ki, és fontossági sorrendbe rendezzük a tevékenységeinket. És amikor vége egy napnak, felmérjük, hogy mi maradt hátra, és újra megtervezzük, beütemezzük, fontossági sorrendbe rendezzük a másnapiakat. Mindig ugyanúgy.

Ám a napi tervezésre összpontosítással az a probléma, hogy olyan, mintha úgy sétálgatnánk az utcán, hogy közben mindent egy kamera közelre fókuszáló objektívjén át néznénk. Mindig csak azt látjuk, ami közvetlenül előttünk van — azt, ami azonnali, közeli és sürgős. Így minduntalan prioritási gondjaink támadnának. A közvetlen napi teendőkre alapozó tervezés segít ugyan a legfontosabb dolgokat az első helyre tennünk, a valóság azonban az, hogy a napi tervezés a sürgős dolgokat helyezteti velünk az első helyre. Ez a látásmód nem lehet elég eredményes.

Persze a teljesebb képet sem tarthatjuk mindig szem előtt. Ha nem fordítjuk le a jövőképet cselekvésre, elveszítjük a kapcsolatot a valósággal, idealista álmodozókká válunk, és elveszítjük a hitelességünket önmagunk és mások előtt.

Mindannyian beleütközünk ebbe a nyilvánvaló dilemmába.



Tehát hogyan oldjuk fel ezt a dilemmát, és hogyan tartsuk a dolgokat egyszerre fókuszban is, perspektívában is?

A heti perspektíva együttműködő harmadik utas alternatívát kínál, mivel kiegyensúlyozott és reális formában ötvözi a tág képet a napival.

Ezeknek a fontos kapcsolódásoknak a megteremtésével a hét válik az- zá a „normál lencsévé”, amely a legjobb rálátást biztosítja a kiegyensúlyo- zott és minőségi élet kialakításához.

David Allen*

4. A fejben tárolt dolgok zavarják a gondolkozást

A „tejet kell vásárolnom” és „el kell döntenem, hogy fel akarom-e vá- sárolni ezt a céget” parancsok mind ugyanazt a szellemi memóriahelyet foglalják. A megoldás egyszerű. Írd le. Add át a tennivalót egy olyan rendszernek, amely jobb, mint az agyad, hogy mentális energiádnak le- hetősége legyen nagyobb és komolyabb munkára.

NEMRÉGIBEN egyik előadásom után odajött hozzám egy vezető, és elképedt arckifejezéssel azt mondta:

— Azt hiszem, épp most változtatta meg az életemet.

— És mindezt hogyan tettem? — kérdeztem tőle.

— Mostanáig arra voltam büszke, hogy mennyi mindent vagyok ké- pes eltárolni a fejemben, majd azokat felhasználni; sőt, még próbáltam mindezt fejleszteni is! Most azonban rájöttem, hogy minden erőfeszitésem csak elpazarolt energia volt — mondta.

Nos, ez idővel majd kiderül.

Sok évvel ezelőtt arra a következtetésre jutottam, hogy valaminek vagy a fejedben van a helye, vagy máshol. Hogyan tudnád észérvekkal alá- támasztani, hogy lehet a két választás között átmenet? Bár a legtöbb ember, amikor elgondolkodik ezen a kijelentésen, azt mondaná, hogy „a fejed va-

* David Allen: **Bármire készen** — 52 lépés a produktivitáshoz (Bagolyvár Könyvkiadó)

lóban nem a legalkalmasabb hely a dolgok helyes és megbízható eltárolására”, mégis életük felét fejben tartják. Egy rakat akarnám, lehetne, kellene, szükséges lenne, muszáj lenne és talán-akarnám van bezsúfolva egy helyre.

Fejben tartva, ezek az önmagunknak tett ígéretetek magukban fortyognak, teljesen eredménytelenül, ezáltal belső konfliktust és stresszt okozva. Amint elköteleződsz önmagad által felállított projekteknél, amelyeket abban a pillanatban nem vagy képes azonnal teljesíteni is, agyad követelni fogja, és elszívja szellemi energiádat egészen addig, amíg meg nem oldottad a feladatot. Ez szellemi karma. A „tejet kell vásárolnom” és „el kell döntennem, hogy fel akarom-e vásárolni ezt a céget” parancsok mind ugyanazt a szellemi memóriahelyet foglalják.

A megoldás egyszerű. Írd le. Nézz rá. Tedd meg, vagy mondd azt: „nem most”. Bízz magadban, hogy meg fogod látni a lehetőséget újra, amikor fel akarod majd mérni a helyzetet. Add át a tennivalót egy olyan rendszernek, amely jobb, mint az agyad, hogy mentális energiádnak lehetősége legyen nagyobb és komolyabb munkára.

A felnőttek számára ez túl erős szokássá vált ahhoz, hogy könnyedén változtassanak rajta. Még a konzultációinkon részt vett legjobb embereknek is — akik tényleg megértették, hogy miről szól ez a módszer — sokszor két évbe telik, amíg teljesen átállnak az új rendszerre. Amint hozzálátnak a rendszer működtetéséhez, azonnal hatalmas energiátöbbletük lesz, és ellazultan tudják irányítani a dolgok menetét. Azonban ahhoz, hogy tényleg eljussanak arra a szintre, amikor már semmi más nincs a fejükben — esetleg csak az adott pillanatban lévő teendőik, és maximum életük legutóbbi két órájának feldolgozása —, már egy lényegesen magasabb szintű szakértelem alkalmazására van szükség.

A gyerekek érdekes módon nagyon jók ennek az alkalmazásában. Vízióm szerint huszonöt év múlva a tizenkét éves gyerekek majd azt fogják kérdezni, hogy „miért tartottál valaha bármit is a fejedben? Micsoda régmódi butaság ez!” Energiájukat jobban fogják hasznosítani. Segítsünk tehát elérni nekik ezt.

Timothy Ferriss*

5. Az időhiány valójában a fontossági sorrend hiánya

A termelékenység növelésének két párhuzamosan működő szinergikus megközelítésmódja létezik, amelyek egymás ellentettjei:

1. **Korlátozd a feladataidat a lényegesekre, hogy lerövidítsd a munkaidőt (80/20)!**
2. **Rövidítsd le a munkaidőt, hogy a lényegesekre korlátozhasd a feladataidat (Parkinson törvénye)!**

A legjobb megoldás, ha mindkét megközelítésmódot egyszerre alkalmazod: Határozd meg azt a néhány kritikus feladatot, amelyek a leginkább hozzájárulnak a jövedelmedhez, és ütemezd őket nagyon rövid és egyértelmű határidővel!

Pareto és kertje: a 80/20-as elv, avagy megszabadulás az értelmetlenségtől

Pareto törvényét a következőképpen összegezzük: A teljesítmény 80%-át a ráfordítások 20%-a eredményezi. Ezt a kijelentést a szövegkörnyezettől függetlenül többek között az alábbi módokon is megfogalmazhatjuk:

A következmények 80%-a az okok 20%-ából ered.

Az eredmények 80%-a az erőfeszítés és az idő 20%-ából származik.

A vállalati nyereség 80%-át a termékek és a vevők 20%-a adja.

Az összes értékpapíripiaci nyereség 80%-át a befektetők 20%-a vagy egy egyedi portfólió 20%-a realizálja.

A lista végtelenül hosszú és szerteágazó, és az arány gyakran még súlyosabban eltolódik: nem szokatlan a 90/10, a 95/5 és a 99/1 sem, de a 80/20-as a minimum arány, amit érdemes keresnünk.

Amikor egy késő este rábukkantam Pareto művére, már régóta napi tizenöt órát robotoltam heti hét napon át, s úgy éreztem, teljesen össze-

* Timothy Ferriss: **4 órás munkahét** (Bagolyvár Könyvkiadó) — szerkesztett részlet

csapnak a fejem felett a hullámok, és általában tehetetlen vagyok. Pitymallat előtt keltem, hogy az Egyesült Királyságba telefonálgassak, a rendes 9-től 5-ig tartó munkanap során letudtam az Egyesült Államokat, majd éjfél tájig dolgoztam, hívásokkal bombázva Japánt és Új-Zélandot.

Fennragadtam egy elszabadult tehervonaton, amelyen nem volt fék, és jobb híján csak lapátoltam a szenet a kazánjába. Két lehetőség állt előttem: vagy biztosan kiégek, vagy teszek egy próbafutamot Pareto elképzeléseivel, és én az utóbbi mellett döntöttem. Másnap reggel görcső alá vettem az üzleti és magánéletemet két kérdés szűrőlencséjén keresztül:

1. A források mely 20%-ából fakad a problémáim és a boldogtalanságom 80%-a?
2. A források mely 20%-a vezet a számomra kívánatos következmények és a boldogságom 80%-ához?

Egész nap félretettem minden látszólag sürgős dolgot, és elvégeztem a lehető legbehatóbb igazságfeltáró elemzést, ezeket a kérdéseket alkalmazva mindenre, a barátaimtól kezdve a vevőkön és a reklámon át a szabadidős tevékenységekig. Arra ne is számíts, hogy úgy találd, mindent jól csinálsz — az igazság gyakran fájdalmas. A cél az, hogy rábukkanj az eredményesség akadályaira, és így eltakaríthatod azokat, valamint hogy rábukkanj az erősségeidre, hogy azokat pedig megsokszorozhasd.

Jómagam az ezt követő huszonegy órában több egyszerű, ám érzelmileg megterhelő döntést hoztam, amelyek a szó szoros értelmében örökre megváltoztatták az életemet, és lehetővé tették ma élvezett életstílusom kialakítását.

Az első döntés, melyet hoztam, kiválóan példázza, hogy milyen drámai és gyors lehet ennek az elemző-zsírleszívásnak a megtérülési rátája: az ügyfeleim 95%-ával megszakítottam a kapcsolatot, 2%-ot pedig kirúgtam, csak a legtermékenyebb 3%-ot tartottam meg magnak, hogy bő aratásom legyen.

Több mint százhusz nagybani vevőből alig öten biztosították a bevételem 95%-át, én viszont az időm 98%-át a többiek hajszolására fordítottam, miközben az imént említett öt rendszeresen leadta a rendelését mindenféle utánkövető hívások, győzködések és hízelkedés nélkül. Más szóval azért robotoltam, mert úgy éreztem, hogy el kell ütnöm valamivel az időt 9-től 5-ig. Nem jöttem rá, hogy korántsem a teljes nyolcórás munkaidő kitöltése a cél; ez csupán az a rendszer, melyet a legtöbb ember alkalmaz, akár szükség van rá, akár nincs. A munka kedvéért végzett munka (öncélú robot) előrehaladott esetében szenvedtem, ami a leggyűlöttebb tünetegyüttes a szótáramban.

Lassíts le, és ne feledd: A legtöbb dolognak fikarcnyi jelentősége sincs. A *sürgés-forgás a lustaság egy formája — lusta gondolkodás és kapkodás fűhöz-fához.*

Ha ki sem látszunk a munkából, az gyakran éppolyan eredménytelen, mint a semmittevés, ráadásul sokkal kellemetlenebb. A termelékenység útja nem a kapkodás, hanem a szelektálás: Összpontosíts a néhány lényeges dologra, és hagyj figyelmen kívül a többi!

Persze mielőtt el tudnád különíteni az ocsút a búzától, és eltakaríthatnád az akadályt jelentő tevékenységeket egy új környezetben (legyen az egy új állás vagy egy kísérleti vállalkozás), jócskán kell próbálgatnod annak megállapításához, hogy mi az igazi „húzóágazatod”. Csapj mindent a falhoz, és meglátod, mi tapad meg rajta! Ez része a folyamatnak, de nem tarthat tovább egy-két hónapnál.

Könnyű elveszni a részletek árjában, és ha nem akarsz állandóan hajszoltnak érezni magad, akkor ne feledd: *Az időhiány valójában a fontosságai sorrend hiánya.* Szakíts időt arra, hogy megállj, és beszívj a rózsák illatát, vagy — ebben az esetben — megszámlold a borsóhüvelyeket!

A 9-től 5-ig tartó munkaidő illúziója és Parkinson törvénye

Ha alkalmazott vagy, akkor nem csak a te hibád, hogy badarságokkal töltöd az időd. Hacsak nem jutalékban fizetik, az ember gyakran nem érez indíttatást, hogy jól kihasználja az idejét. A világ megegyezett abban, hogy délelőtt 9:00 és délután 5:00 között papírokat tologat, és mivel a rabság eme időtartamára az iroda a csapdájába zár, rákényszerülsz, hogy tevékenységeket kreálj magadnak az üres órák kitöltésére. Elpazaroljuk az időt, mert olyan sok áll belőle a rendelkezésünkre. Ez teljesen érthető. Ám most, hogy előtted áll az új cél, hogy a fizetési csekkek pusztá begyűjtése helyett kialakj egy távmunka-megállapodást, ideje felülvizsgálnod az eddigi egyensúlyi állapotot, és eredményessé válni. A legjobb alkalmazottak azok, akik a legtöbb ütőkártyát tartják a kezükben.

A vállalkozó esetében az idő pazarló felhasználása rossz beidegződés és utánzás kérdése. Ez alól én sem vagyok kivétel. A legtöbb vállalkozó valaha alkalmazott volt, és a 9-től 5-ig kultúra gyermeke. Következésképpen ugyanahhoz a menetrendhez igazodnak, még ha nem is működnek reggel kilenckor, és nincs szükségük nyolc órára az előírt jövedelmük előteremtéséhez. Ez a menetrend egy kollektív társadalmi megállapodás és az eredményeket a munka mennyisége alapján elismerő szemléletmód öröksé-

ge az özönvíz előttről. Hogyan lehetséges, hogy a világ minden egyes emberének pontosan nyolc órára van szüksége a munkája elvégzéséhez? Ez képtelenség. A 9-től 5-ig tartó munkaidő önkényes megállapodás.

Nincs szükséged napi nyolc órára ahhoz, hogy papíron is milliomos légy — a milliomos életstílus anyagi eszközeinek biztosításáról nem is beszélve. Gyakran még a heti nyolc óra munka is túlzásnak tűnik, de nem várom az olvasóktól, hogy ezt már most elhiggyék nekem. Tisztában vagyok azzal, hogy valószínűleg azt érzik, amit hosszú ideig én magam is éreztem: A nap egyszerűen nem áll elég órából.

De gondoljunk végig néhány dolgot, melyekben alkalmasint egyetértünk.

Mivel nyolc órát kell kitöltenünk, nyolc órát töltünk ki. Ha tizenötöt kellene agyoncsapnunk, akkor azt tennénk. Ha viszont vészhelyzet adódik, és váratlanul két órán belül ott kell hagynunk csapot-papot, jóllehet szorongató határidőink vannak, akkor csodával határos módon képesek vagyunk két óra alatt elvégezni azokat a feladatokat.

Parkinson törvénye kimondja, hogy egy feladat (vélt) fontossága és bonyolultsága az elvégzésére engedélyezett idő arányában duzzad fel. Ebben áll a fenyegető határidő büvereje. Ha 24 órát adok neked egy projekt megvalósítására, az idő szorítása rákényszerít, hogy a végrehajtásra koncentrálj, és nincs más választásod, mint pusztán a lényegi teendőkre szorítkozni. Ha egy hetet adok neked ugyanennek a feladatnak az elvégzésére, akkor hat napod van rá, hogy a bolhából elefántot csinálj. Ha pedig — Isten ments — két hónapot kapsz, akkor a feladat szellemi monsterrá dagad. A rövidebb határidő végterméke az intenzívebb összpontosítás következtében szinte szükségképpen az azonos vagy magasabb minőség.

Ez egy nagyon különös jelenséghez vezet. A termelékenység növelésének két párhuzamosan működő szinergikus megközelítésmódja létezik, amelyek egymás ellentettjei:

1. Korlátozd a feladataidat a lényegesekre, hogy lerövidítsd a munkaidőt (80/20)!
2. Rövidítsd le a munkaidőt, hogy a lényegesekre korlátozhasd a feladataidat (Parkinson törvénye)!

A legjobb megoldás, ha mindkét megközelítésmódot egyszerre alkalmazod: Határozd meg azt a néhány kritikus feladatot, amelyek a leginkább hozzájárulnak a jövedelmedhez, és ütemezd őket *nagyon rövid* és egyértelmű határidővel!

A Mobil szervező előnyei



Elfér a zsebében,

ellentétben a hagyományos gyűrűs menedzser-naptárakkal, melyeket téglaként hordozhat egész nap a hóna alatt. *„Azért kicsi, mert biztos kevés benne a hely!”* – feltételezhető, pedig...



Bőséges hely van a jegyzeteknek,

hiszen a képen látható, hogy a heti naptárrendszer éves utántöltői mekkora helyet foglalnak el. *„Persze, aztán irogathatok át mindent hétről hétre!”* – folytatná kételkedését, de...



Semmit nem kell átirogatnia

annak, aki használja az Időforrás szemináriumon bemutatott „Mobil szervező – Számítógép – Nyomtatott heti feladatlista” ciklust. *„Hát ehhez én nem vagyok elég fegyelmezett!”* – gondolhatná tévesen, mivel a Mobil szervező egy...



Fegyelmezett rendszer, fegyelmezetlen embereknek;

heti zárás nélkül nem tudja megnyitni a következő hetét, de pár perc fegyelemért cserébe egy hétig laza lehet! *„OK, de mi van, ha fél év múlva lesz egy fontos találkozásom? Most megfogtam, ugye?”* – mosolyodik el pedig,



Akár egy évre előre is képes időpontot egyeztetni,

mivel a *Mobil szervező* tartalmaz éves, heti és napi áttekintőt, bőséges jegyzetelési lehetőséget, névjegytartót, rekeszt a céloknak és családi képeknek... *„Elég! Ha ilyen jó, akkor biztosan nagyon drága!”* – a végső érv és tényleg...



Önnek mennyit ér az ideje? Mennyit ér az Élete?

**Jelentkezzen MOST a következő
Időforrás szemináriumra és tanulja meg a
Mobil szervező használatát egyetlen nap alatt!**

www.idogazdalkodas.hu

