

فهرست مطالب

پیش‌گفتار: مقدمه	۴
فصل ۱: آزاد کردن تمام توان	۱۱
فصل ۲: دو برابر کردن کارایی	۳۵
فصل ۳: ساده کردن زندگی	۵۱
فصل ۴: به سراغ گران‌بها ترین سرمایه خود بروید	۶۵
فصل ۵: تمرین برنامه‌ریزی استراتژیک شخصی	۹۵
فصل ۶: سوپرشارژ کردن تجارت و کار	۱۱۵
فصل ۷: بهبود زندگی شخصی و خانوادگی	۱۳۵
فصل ۸: رسیدن به استقلال مالی	۱۵۳
فصل ۹: لذت بردن از سلامت و تناسب اندام عالی	۱۶۹
فصل ۱۰: تبدیل شدن به هر چیزی که قابلیت تبدیل به آن را دارید	۱۸۳
فصل ۱۱: ایجاد تفاوت در اجتماع	۲۰۰
فصل ۱۲: پرورش روحی و آرامش درونی	۲۱۳
پایان گفتار: هفت درس برای قرن بیست و یکم	۲۲۷
ضمیمه: لیست ارزش‌ها	۲۳۱

پیش
گفتار

مقدمه



زمانی مشکل فنی بزرگی در یک نیروگاه هسته‌ای به وجود آمد. این مشکل باعث کند شدن تولید انرژی و کاهش عملکرد کل عملیات شده بود.

هر چقدر مهندس‌ها تلاش کردند نتوانستند مشکل را پیدا کنند و در نتیجه نتوانستند آن را رفع نمایند. بنابراین یکی از بهترین مشاورها در زمینه ساخت و مهندسی نیروگاه هسته‌ای را آوردند تا مشخص کند مشکل در کجا است. مشاور رسید، لباس سفید کار را به تن کرد، دفتر خود را برداشت و به سر کار رفت. برای دو روز، به اطراف قدم زد، صدها عقربه و دستگاه درون اتاق کنترل را بررسی کرد، یادداشت برداشت و محاسباتی انجام داد.

در انتهای روز دوم، یک مائیک سیاه از جیب خود در آورد، از نردبانی بالا رفت و یک X بزرگ روی یکی از درجه‌ها کشید و گفت: "مشکل همین جا است. دستگاه متصل به این درجه را تعمیر و جایگزین کنید تا مشکل حل شود."

سپس روپوش خود را درآورد، به فرودگاه رفت و به خانه بازگشت. مهندسان دستگاه را جدا کردند و متوجه شدند که دلیل مشکل همان بود. خیلی زود آن را تعمیر کردند و نیروگاه با تمام ظرفیت کار خود را ادامه داد.

تقریباً یک هفته بعد، مدیر نیروگاه صورتحسابی از مشاور به مبلغ ۱۰,۰۰۰ دلار برای "خدمت انجام شده" دریافت کرد.

با این که نیروگاه، تاسیساتی چند میلیارد دلاری بود و مشکل هزینه بسیار زیادی برای آن ایجاد کرده بود، مدیر از مبلغ چک تعجب کرد. پیش خودش فکر کرد که مشاور تنها آمد، برای دو روز در اطراف گردش کرد، یک X سیاه روی یکی از درجه‌ها قرار داد و سپس به خانه بازگشت. ده هزار دلار برای چنین کار ساده‌ای خیلی زیاد به نظر می‌رسید.

بنابراین به مشاور نوشت: "ما صورتحساب شما را دریافت کردیم. آیا ممکن است آن را با جزئیات هزینه برای ما ارسال کنید؟ به نظر می‌رسید که شما فقط یک X روی یک درجه ساده قرار دادید. ده هزار دلار برای چنین مقدار کاری به نظر خیلی زیاد می‌رسد."

چند روز بعد، مدیر نیروگاه صورتحساب جدیدی از مشاور دریافت کرد. در آن گفته شده بود: "برای قرار دادن X روی درجه: ۱ دلار. برای دانستن این که X باید روی کدام درجه قرار بگیرد، ۹۹۹۹ دلار."

این داستان ساده مهم‌ترین اصل موفقیت، کامیابی و شادی در زندگی را نشان می‌دهد. دانستن جایی در زندگی که باید X را روی آن قرار دهید، بحرانی‌ترین کار در تعیین همه چیزهایی است که می‌توانید به آن‌ها برسید.

این همان چیزی است که می‌توانید در هر لحظه از هر زمینه‌ای انجام دهید تا به بهترین نتیجه ممکن برسید. توانایی شما برای انتخاب زمان، مکان و فعالیت مناسب برای قرار دادن X روی آن، نسبت به عامل‌های دیگر اثر بزرگ‌تری دارد.

در این کتاب، یک فرآیند کاربردی ثابت شده و قدرتمند را می‌بینید که با اعمال آن در هر قسمت از زندگی می‌توانید سریع‌تر و آسان‌تر از آن چه که فکر می‌کردید به نتایج بهتری برسید. همانند پرتوهای نور خورشید که وقتی با یک ذره‌بین متمرکز می‌شوند می‌توانند گرمای بسیار و آتش ایجاد کنند، هوش و توانایی‌های شما نیز وقتی روی چند فعالیت کلیدی و مهم متمرکز شوند به شما اجازه می‌دهند تا کارهایی به مراتب بیشتر از یک فرد عادی را در زمان بسیار کمتری انجام دهید. همانند انرژی متمرکز شده در یک باریکه لیزر که می‌تواند فولاد را ببرد، توانایی شما برای انتخاب مهم‌ترین عنصر در هر موقعیت به شما اجازه داده تا به سطح بسیار بالایی در عملکرد بهینه تلاش‌های خود برسید.

این کتاب به تعدادی پرسش مهم که احتمالا همیشه از خود می‌پرسید پاسخ می‌دهد: "چگونه می‌توانم زمان و زندگی خود را کنترل کنم؟ چگونه می‌توانم به نهایت موفقیت در کار خود برسم اما در عین حال تعادلی در روابطم و زندگی شخصی خودم داشته باشم؟ چگونه می‌توانم همه چیز را داشته باشم و در عین حال شاد و راضی باشم؟"

می‌توان گفت که امروز در در بهترین زمان از تاریخ انسان زندگی می‌کنیم. در طول تاریخ هیچ وقت تا این اندازه شانس و موقعیت برای انسان‌ها نبود تا بتوانند به اهداف خود برسند. سطح فراوانی هیچ وقت تا این اندازه بالا نبود و متوسط طول عمر نیز هیچ وقت تا این اندازه طولانی و تعداد انتخاب‌های موجود برای شما نیز هیچ وقت تا این اندازه زیاد نبود. به علاوه هیچ وقت نیز دنیا از نظر آرامش و ثروت تا این اندازه پایدار نبود.

در عین حال، انفجار دانش و تکنولوژی در چند سال آخر که با افزایش شدت رقابت در همه زمینه‌ها ترکیب شده است سرعت تغییرات را بسیار زیاد کرده است. همیشه کارهای بیشتری برای انجام و زمان کمتری برای آن‌ها دارید. به نظر می‌رسد مسئولیت‌ها و تعهدهای شما روی یکدیگر تلنبار می‌شوند و ساعت‌های کافی در هر روز وجود ندارد.

می‌توانید به مراتب نسبت به قبل درآمد بیشتری داشته باشید و کارها را بهتر انجام دهید. اما اغلب احساس می‌کنید که بین کار و زندگی شخصی گیر افتاده‌اید. شاید امروز نسبت به قبل به مراتب سخت‌تر کار کنید اما رضایت کمتر و کمتری نسبت به کاری که انجام می‌دهید دارید. این کتاب راه‌حلی برای این چالش‌های غیرقابل اجتناب در زندگی مدرن به شما می‌دهد.

نقطه کانونی بر مبنای بیش از ۲۵ سال تجربیات شخصی من در تجارت است. این دانش دست اول با تحقیقات بسیاری در زمینه عادت‌ها و رفتارهای انسان‌هایی که به مراتب بیش از انسان‌های متوسط در زندگی شخصی و کاری موفق هستند ترکیب شده است. نقطه کانونی با این سوال شروع می‌شود: "چرا بعضی از افراد موفق‌تر و موثرتر از دیگران هستند؟"

کتاب به این سوال پاسخ می‌دهد و می‌گوید چرا و چگونه بعضی از افراد در هر قسمت مهم از زندگی خود به موفقیت‌های بیشتری می‌رسند. این به شما نشان می‌دهد که چگونه می‌توانید در زندگی خود کار بیشتری انجام دهید در حالی که زمان بیشتری برای صرف کردن با خانواده و زندگی شخصی خواهید داشت.

کتاب نقطه کانونی ترکیبی از بهترین ایده‌ها و استراتژی‌ها برای مدیریت شخصی است که در یک مکان جمع شده‌اند و یک برنامه ایجاد کرده‌اند که دنبال کردن آن بسیار راحت است. کتاب به شما نشان می‌دهد چگونه در هفت قسمت بسیار مهم که برای کامل کردن تعادل و آرامش ذهن حیاتی هستند، به زندگی خود سازمان دهید و آن را ساده کنید.

یاد می‌گیرید چگونه اهداف و برنامه‌ها در هر کدام از این قسمت‌ها را که برای شما مهم هستند، توسعه دهید. یاد می‌گیرید چگونه میان درخواست‌های مختلف برای زمان خود تقدم قائل شوید. یاد می‌گیرید چگونه تمام ذهن خود را روی یک چیز که می‌توانید در یک زمان انجام دهید متمرکز کنید تا بهترین نتیجه ممکن از آن قسمت را بگیرید. یاد می‌گیرید لحظه به لحظه زندگی، X را در کجا قرار دهید.

مفهوم اصلی کتاب شفافیت است. در صفحات پیش رو، یاد می‌گیرید چگونه درباره کسی که هستید و چیزی که واقعا می‌خواهید شفاف باشید. یاد می‌گیرید چگونه

سریع تر و راحت تر از چیزی که فکرش را می کنید به اهداف مهم تر خود برسید. درباره چگونگی استفاده از قدرت های شخصی در سطح بالاتر از قبل نیز یاد می گیرید.

نتایجی که مشتری های ما با اعمال این استراتژی ها در زندگی و کار خود به آن ها رسیدند اغلب شگفت انگیز هستند. شرکت کنندگان در برنامه های ما و کسانی که این اصول را پیاده کردند، پیشرفت های سریعی در هر قسمت زندگی خود گزارش کردند. اغلب درآمد خود را دو برابر کرده، تعداد ساعت هایی از هفته که کار می کنند را کاهش داده، کنترل زمان و زندگی خود را به دست گرفته و به مقدار زیادی کیفیت روابط خود با خانواده و دیگر افراد را بهبود داده اند.

تمام حقایق بزرگ ساده هستند. قدرت نقطه کانونی این است که یک سری حقایق بدون زمان را به شما می آموزد که در طول سال ها توسط بسیاری از انسان های شاد و مؤثر کشف و استفاده شده است. شما روشی جدید برای فکر کردن درباره خودتان و دنیای اطرافتان یاد می گیرید. یاد می گیرید چگونه به این سوال پاسخ دهید: "واقعا چه کاری با زندگی خود می خواهم انجام دهم؟"

در اصل، تنها چهار چیز متفاوت است که برای بهبود کیفیت زندگی و کار خود انجام می دهید:

- ۱ موارد خاصی را بیشتر انجام می دهید. می توانید از چیزهایی که ارزش بیشتری برای شما دارند و پاداش و رضایت بیشتری فراهم می آورند بیشتر انجام دهید.
- ۲ موارد خاصی را کمتر انجام می دهید می توانید تصمیم بگیرید تا فعالیت ها یا رفتارهایی را که به اندازه فعالیت ها و رفتارهای دیگر مفید نیستند یا می توانند در انجام چیزهایی که می خواهید به شما ضرر برسانند را کاهش دهید یا دیگر آن ها را ادامه ندهید.

۳ می‌توانید شروع به انجام کارهایی کنید که تا به حال انجام نداده بودید. می‌توانید انتخاب‌های جدیدی داشته باشید، مهارت‌های جدیدی یاد بگیرید، پروژه‌ها یا فعالیت‌های جدیدی را شروع کنید یا کل تمرکز کار یا زندگی شخصی خود را تغییر دهید.

۴ می‌توانید انجام کارهای خاصی را متوقف کنید. می‌توانید عقب بایستید و زندگی خود را با چشمان جدیدی ارزیابی کنید. سپس تصمیم بگیرید که فعالیت‌ها و رفتارهای خاصی را که دیگر با چیزی که می‌خواهید یا جایی که می‌خواهید به آن برسید هماهنگ نیستند انجام ندهید.

.....

در صفحات پیش رو، یاد می‌گیرید چگونه با روشی فکر کنید که انسان‌های موثر و موفق‌تر از آن استفاده می‌کنند و به روشی عمل کنید که انسان‌های موفق آن را دنبال می‌کنند. یاد می‌گیرید چگونه برنامه خود را برای رسیدن به نتایج سریع در هر بخش از زندگی که برای شما مهم‌تر است، آماده کنید. یاد می‌گیرید چگونه در دو سال بعد، کارهایی انجام دهید که بسیاری از مردم در طول عمر خود نمی‌توانند انجام دهند. وقتی روش‌های نقطه کانونی را روی زندگی خود اعمال کنید، تقریباً دیگر هیچ محدودیتی برای شما وجود نداشته و نخواهد داشت.

آزاد کردن تمام توان

همه انسان‌های بزرگ و موفق با متمرکز کردن توان خود روی یک
کانال خاص توانسته است بزرگ و موفق باشد.
لوریسون اسوت ماردن



می‌توانید به مراتب سریع‌تر و بهتر از چیزی که فکر می‌کنید کیفیت کلی زندگی خود را بهبود دهید. تمام چیزی که نیاز دارید تمایل به تغییر، تصمیم برای انجام کار، و نظم و انضباط برای تمرین رفتار جدید انتخاب شده و اراده برای ایستادگی تا زمان رسیدن به نتیجه مورد نظر است.

در این جا داستانی را می‌بینید که این موضوع را بهتر نشان می‌دهد. مدیر بیمه‌ای که در یکی از برنامه‌های آموزشی ما ثبت نام کرد، هنگام ثبت نام هفته‌ای هفت روز و هر روز ۱۰ تا ۱۲ ساعت کار می‌کرد و برای بیش از چهار سال هیچ تعطیلاتی نرفته بود. درآمد او بیش از ۱۰۰,۰۰۰ دلار در سال بود اما هیکلش به همه ریخته و اضافه وزن و استرس بیش از حد داشت و از زندگی خود به هیچ وجه راضی نبود. احساس می‌کرد از پا افتاده و کارهای بیشتری برای انجام و زمان کمتری برای آن‌ها دارد. هنگام ثبت نام امیدوار بود که حداقل این برنامه تکنیک‌های مدیریت زمان جدیدی به او بدهد تا بتواند کارایی خود را بهبود و زندگی خود را تحت کنترل قرار دهد.

از اولین روز، او فرآیند نقطه کانونی را یاد گرفت و روی زندگی خود اعمال کرد. قدم به قدم، هر بخش از کار و زندگی شخصی خود را تحلیل کرد و بخش‌هایی را پیدا کرد که بهترین نتایج و درآمد را از آن‌ها به دست آورده بود. در همین زمان، قسمت‌هایی را شناسایی کرد که حجم زیادی از زمان او را مصرف کرده اما در اهداف واقعی او اثر بسیار کمی داشتند. او لیستی از هر چیزی که انجام می‌داد ایجاد کرد و سپس سوال "تفکر مبتنی بر صفر" را روی هر فعالیت اعمال کرد: "آیا اگر قبلاً این کار را انجام نداده بودم، با چیزی که اکنون درباره آن می‌دانم، حاضر بودم امروز آن را شروع کنم؟"

به سرعت متوجه شد که فعالیت‌های زیادی بودند که در آن‌ها درگیر شده و در طول سال‌ها مسئولیت‌هایی را قبول کرده بود که مشارکت بسیار کمی در زندگی و اهداف

واقعی او داشتند. سپس اهداف جدیدی برای کارش، خانواده، سلامتی، وضعیت مالی و زندگی به صورت کلی تعیین کرد. هر کاری که قصد انجام آن را داشت، با این اهداف مقایسه می‌کرد. تصمیم گرفت بعضی چیزها را بیشتر و بعضی چیزها را کمتر انجام دهد و کارهای خاصی را شروع و فعالیت‌های دیگری را به طور کامل قطع کند.

این مدیرکیفیتی فوق العاده در خود داشت که در تمام مردها و زن‌های موفقی که تا به حال دیدم وجود داشت. او توانست عقب بایستد، زندگی خود را تحلیل کرده، تصمیم‌های خاصی را بگیرد و سپس آن تصمیم‌ها را دنبال کند. نتیجه این بود که در سه ماه، او توانست زمان کاری خود را از هفت روز به ۵ روز برساند. کارهای خود را روی ۲۰ درصد از مشتری‌ها متمرکز و فعالیت‌هایی را برای به دست آوردن مشتری‌های بیشتری از همان دسته شروع کرد. در همین زمان، او شروع به کاهش و حذف زمانی کرد که روی ۸۰ درصد مشتری‌هایی صرف می‌کرد که این ۸۰ درصد تنها ۲۰ درصد درآمد او را تشکیل می‌دادند. این به او اجازه داد تا زمان بیشتری را صرف مشتری‌هایی کند که بیشترین درآمد را برای او فراهم می‌آوردند.

اکنون که زندگی او ساده شده و در مسیر درستی قرار گرفته بود توانست روی خانواده خود متمرکز شود. او زمان بیشتری با همسر و فرزندانش گذراند. ابتدا توانستند برای یک تعطیلات آخر هفته به مسافرت بروند کاری که برای سال‌ها قادر به انجام آن نبودند. چند هفته بعد یک هفته کامل را به تعطیلات رفتند. در شش ماه بعدی، هر ماه یک هفته کامل را از کار دور شد تا به خانواده خود برسد.

در همین حال به دلیل تمرکز بیشتر روی مشتری‌های با ارزش‌تر، ظرف یک سال درآمد او به اندازه ۳۰۰ درصد افزایش یافت. شروع به تمرین‌های ورزشی نیز کرد و ۲۲ پوند (نزدیک به ۱۰ کیلوگرم) وزن خود را کاهش داد. با انجام کارهایی کمتر اما

با ارزش بالاتر و ادامه ندادن کارهای کم ارزش، ظرف چند ماه کیفیت هر بخش زندگی خود را افزایش داد.

این یک مورد استثنایی و خاص نبود. من آن را هزاران بار در بخش‌های مختلف کشور و تمام دنیا شنیده‌ام. به محض این که شخصی شروع به اعمال این اصول در زندگی روزمره خود می‌کند، نتایجی که به دست می‌آورد معجزه‌آسا است. حتی بسیاری از آن‌ها باور نمی‌کنند که چگونه این تفاوت عظیم ایجاد شده و چقدر سریع زندگی آن‌ها بهتر شده است. شما نیز می‌توانید کاری که آن‌ها انجام دادند را انجام دهید.

دو برابر کردن درآمد، دو برابر کردن وقت آزاد

با اعمال فرآیند نقطه کانونی روی زندگی، می‌توانید درآمد خود را دو برابر و در عین حال وقت آزاد خود را نیز دو برابر کنید. بسیاری از افراد حداکثر ظرف ۳۰ روز به این هدف دو قلو می‌رسند.

وقتی برای اولین بار بسیاری این ادعا را می‌شنوند به آن شک می‌کنند. نمی‌توانند باور کنند که دو برابر کردن درآمد و دو برابر کردن وقت آزاد به صورت همزمان امکان‌پذیر باشد. اغلب مردم در یک الگوی قدیمی گرفتار شده‌اند: باور دارند که تنها روش برای افزایش درآمد بیشتر کردن مقدار کاری که انجام می‌دهند یا بیشتر کردن ساعت‌های کار است. در حقیقت بسیاری از افراد اگر تا سرحد مرگ کار نکنند احساس گناه خواهند داشت. اما این روشی قدیمی تفکر بدون شک باعث بن‌بستی فیزیکی، احساسی و روحی می‌شود.

دنیا تغییرات زیادی داشته است و ما نیز باید با آن تغییر کنیم. در کمتر از دو نسل، از عصر صنعتی به عصر خدمات و سپس از عصر خدمات به عصر اطلاعات رسیدیم. در عصر اطلاعات، دانش منبع اصلی و با ارزش‌ترین عامل در تولید است. ما از عصر

قدرت انسانی به عصر قدرت ذهن رسیده‌ایم. در این عصر جدید، به خاطر ساعت‌هایی که کار می‌کنید پاداش نمی‌گیرید بلکه برای نتیجه‌ای که از آن ساعت‌ها به دست می‌آورید پاداش می‌گیرید.

پیتر دراگر این عصر را عصر کارگران/دانش می‌نامد. روشی که شما فکر می‌کنید و نتایج به دست آمده کاملاً از روش قدیم متفاوت است. امروزه، به جای فعالیت‌ها برای نتایج پول می‌گیرید. شما برای ورودی یا تعداد ساعتی که کار می‌کنید پول نمی‌گیرید بلکه برای خروجی که از شما به دست می‌آید حقوق می‌گیرید. پاداش‌های شما با کیفیت و تعداد نتایج به دست آمده در حوزه مسئولیت شما، تعیین می‌شود. این تغییر در الگوی کار باعث ایجاد فرصت‌های بی‌نهایت برای افراد خلاق و کارایی است که آن را تشخیص می‌دهند و روی آن متمرکز می‌شوند.

دو برابر شدن ارزش، دو برابر شدن درآمد

آیا می‌خواهید درآمد شما دو برابر شود؟ البته که می‌خواهید! تنها سوال این است: "چگونه می‌توانید به آن برسید؟" در این جا یک روش ساده اما تضمینی برای آن می‌بینید.

ابتدا چیزهایی را مشخص کنید که انجام آن‌ها بیشترین اثر را برای شما و شرکت شما دارند. قانون ۸۰/۲۰ به شما می‌گوید که ۲۰ درصد وظایف شما به اندازه ۸۰ درصد یا بیشتر از کارهایی که انجام می‌دهید، ارزش دارند. این ۲۰ درصد فعالیت‌های شما چه هستند (یا چه خواهند بود) که می‌توانند بیش از ۸۰ درصد ارزش کار شما را ایجاد کنند؟

هر پاسخی که می‌دهید، باید از اکنون تصمیم بگیرید مقدار بیشتری از زمان خود را به کارهایی اختصاص دهید که در ایجاد بیشترین ارزش برای شما نقش داشته و اجازه رسیدن به مهم‌ترین نتایج ممکن را می‌دهند.

دوم، فعالیت‌هایی را در ۸۰ درصد کارهای کم ارزش‌تر و وقت‌گیر پیدا کنید که اثر خیلی کمی در نتایج شما دارند. تصمیم بگیرید تا حد امکان سریع‌تر تا جایی که می‌توانید آن‌ها را کاهش داده، به دیگران واگذار کنید یا آن‌ها را حذف کنید.

اگر انضباط کافی برای تمرین این روش ساده را در خود ایجاد کنید، خیلی زود نتایج و پاداش‌های شما زیاد می‌شوند. با استمرار این روش کار، بیشتر و بیشتر خلاق می‌شوید و کارهای بیشتر و بیشتری انجام می‌دهید. کارایی، عملکرد، خروجی و سرانجام درآمد شما افزایش یافته و خیلی زود دو برابر می‌شوند.

شروع به کامل کردن تعداد فعالیت‌های با ارزش‌تر بیشتری می‌کنید و نقش مؤثرتری در کارها خواهید داشت. بنابراین کسانی که می‌توانند بیشترین کمک در پیشرفت شغل شما را داشته باشند، احترام بیشتری به شما گذاشته گذارده و ارزش بیشتری به شما می‌دهند. به دلیل این که ارزش کار شما بیش از دیگرانی است که اغلب وقت خود را صرف فعالیت‌های کم ارزش‌تر می‌کنند درآمد بیشتری خواهید داشت. به دلیل این که در مقدار زمان یکسان با قبل دو برابر کار انجام می‌دهید، می‌توانید زمان آزاد خود را بیشتر یا حتی دو برابر کنید. کل زندگی شما بهتر می‌شود.

شما مسئول هستید

پیاده کردن این قاعده ساده بیش از همه به انتخاب شخصی وابسته بوده و به شما بستگی دارد. هیچ کس دیگری نمی‌تواند این تصمیم را برای شما بگیرد و هیچ کس نمی‌تواند این تصمیم را به واقعیت تبدیل کند.

یکی از مهم‌ترین انتخاب‌های شخصی که می‌توانید انجام دهید، پذیرفتن مسئولیت کامل برای هر چیزی که هستید و هر چیزی که خواهید بود، است. این مهم‌ترین نقطه در زندگی شما خواهد بود. پذیرفتن مسئولیت شخصی چیزی است که بین یک شخص پیشرو و یک انسان متوسط تمایز ایجاد می‌کند. پذیرش مسئولیت شخصی ویژگی برجسته برای رهبری و سرچشمه عملکرد بالا برای هر شخصی در هر موقعیتی است.

پذیرفتن مسئولیت برای زندگی به این معنی است که برای هر چیزی در زندگی که شما را ناراحت کرده است دنبال بهانه نگشته و دیگران را مقصر قلمداد نمی‌کنید. از هم اکنون دیگر به هیچ دلیل دیگران را زیر سوال نمی‌برید و آن‌ها را نقد نمی‌کنید. دیگر درباره وضعیت خود یا چیزی که در گذشته اتفاق افتاده است غر نمی‌زنید. همه "اگر چی می‌شد و اگر فقط..." ها را حذف می‌کنید و به جای آن‌ها روی چیزی که می‌خواهید و جایی که باید برسید متمرکز می‌شوید.

اگر می‌خواهید درآمد و زمان آزاد خود را دو برابر کنید، تصمیم برای پذیرفتن مسئولیت کامل خودتان، زندگی و نتایجی که به دست می‌آورید بدون هیچ بهانه‌ای، بسیار مهم و حیاتی است. مهم نیست چه اتفاقی می‌افتد از اکنون باید به خودتان بگویید: "من مسئول هستم."

اگر از بخشی از زندگی خود راضی نیستید بگویید: "من مسئول هستم" و شروع به تغییر آن کنید. اگر مشکلی وجود دارد، مسئولیت را قبول می‌کنید و به دنبال راه حل برای آن بگردید. اگر از درآمد کنونی خود راضی نیستید، مسئولیت را قبول می‌کنید و فعالیت‌هایی را انجام دهید که برای افزایش آن لازم هستند. اگر از مقدار زمانی که با خانواده صرف می‌کنید راضی نیستید، مسئولیت آن را قبول کنید و برای آن کاری انجام دهید.

با قبول مسئولیت، احساس قدرت خواهید کرد. پذیرفتن مسئولیت احساس عالی کنترل روی خود و زندگی را می‌دهد. هرچه بیشتر مسئولیت زندگی خود را قبول کنید، اعتماد به نفس و انرژی بیشتری به دست خواهید آورد. هرچه مسئولیت‌پذیرتر باشید، بیشتر احساس کارآمد و مفید بودن می‌کنید.

پذیرفتن مسئولیت پایه اعتماد به نفس، احترام به خود و غرور شخصی است. پذیرفتن مسئولیت شخصی در مرکز شخصیت هر انسان موفق قرار می‌گیرد.

اما در حالت دیگر، وقتی بهانه می‌سازید و دیگران را مقصر دانسته و غر می‌زنید قدرت خود را دور می‌اندازید. با این کار خود و تصمیماتی که می‌گیرید، را تضعیف می‌کنید. کنترل احساسات خود را به دیگران و شرایطی می‌دهید که آن‌ها را مقصر دانسته و درباره آن‌ها غر می‌زنید.

نمی‌توانید با دادن بار مسئولیت به دیگران از زیر آن شانه خالی کنید. هنوز هم مسئول هستید. اما تنها حس کنترل زندگی خود را از دست داده‌اید. به تدریج احساس مظلومیت به شما دست داده و خود را به عنوان قربانی می‌بینید. سپس به جای قدرتمند و فعال بودن، تسلیم و منفعل می‌شوید. به جای این که احساس کنید روی دنیای خود مسلط هستید، احساس می‌کنید دنیا روی شما تسلط دارد. این روش تفکر شما را به کوچه بن‌بستی هل داده که دیگر راه فراری از آن ندارید. این مسیری است که هیچ وقت نباید به آن سفر کنید.

فرض کنید شغل شما آزاد است

وقتی مسئولیت کامل زندگی خود را می‌پذیرید، بدون این که مهم باشد چه کسی چک حقوق شما را امضا می‌کند، خود را به عنوان کارفرمای خویش می‌بینید. شما تبدیل به مدیر شرکت خدمات شخصی خود تبدیل می‌شوید و خود را به عنوان

کارفرمایی می‌بینید که شرکتی با تنها یک کارمند را اداره می‌کند: شما. خود را به عنوان مسئول برای فروش یک محصول - خدمات شخصی شما- در بازاری رقابتی خواهید دید و مسئول کامل هر عنصر کارتان، برای تولید، کنترل کیفیت، آموزش، توسعه، ارتباطات، استراتژی، بهبود تولید و کنترل مالی خواهید شد. دیگر هیچ بهانه‌ای را قبول نمی‌کنید و به جای آن شروع به پیشرفت می‌کنید.

شرکت شخصی شما یا هر شرکتی می‌تواند سود خود با استفاده از یکی (یا تعداد بیشتر) از سه روش زیر افزایش دهد. ابتدا شرکت می‌تواند فروش و درآمد را افزایش داده و هزینه‌ها را ثابت نگه دارد. دوم شرکت می‌تواند هزینه‌ها را کاهش داده، فروش و درآمد را ثابت نگه دارد. سوم، شرکت می‌تواند هر دو کار را همزمان انجام دهد یعنی فروش و درآمد را افزایش داده و در عین حال هزینه‌ها را کاهش دهد. به عنوان مدیر شرکت خودتان، این سه انتخاب را دارید.

در فرآیند نقطه کانونی، شما چند فعالیت را شناسایی می‌کنید که از بقیه موارد با ارزش‌تر و مهم‌تر هستند و آن‌ها را انجام می‌دهید. سپس خود را وادار می‌کنید تا همه انرژی و توجه خود را روی این وظایف متمرکز کنید. به هر فعالیت یا درخواستی برای زمان خود که به کار با ارزش‌تر شما مربوط نیستند و می‌توانید در همین لحظه انجام دهید، "نه" می‌گویید. شما مسئول این کار هستید.

روی هر چیزی متمرکز شوید، آن چیز رشد می‌کند

زندگی دقت روی توجه است. وقتی توجه شما به جایی می‌رود، قلب شما نیز به همان جا می‌رود. توانایی شما برای منحرف کردن توجه از فعالیت‌های کم‌ارزش‌تر به فعالیت‌های با ارزش‌تر، برای رسیدن به نتایج مورد نظرتان در زندگی حیاتی است.

در سال ۱۹۲۸، در نیروگاه الکتریکی هاوثرن شرکت جنرال الکتریک، گروهی از متخصصین یک سری آزمایش انجام دادند که روی افزایش بهره‌وری کارگران بر مبنای تغییرات در شرایط کاری و محیط نیروگاه مطالعه می‌کرد.

محققان گروهی از زنان را انتخاب کردند که در خط تولید موتورهای به کار مشغول بودند. به زنان گفتند که قصد دارند آزمایشی برای پیدا کردن بهترین ترکیب شرایط کاری انجام دهند تا بتوانند به بالاترین سطح تولید با کمترین مقدار اشتباه برسند. این زنان نیز انتخاب شده‌اند تا سوژه آزمایش باشند.

آن‌ها با افزایش سطح نور در محل کار، آزمایش را شروع کردند. ظرف دو روز، تولید بیشتر شد و خرابی‌ها کاهش یافتند. محققان از نتیجه به دست آمده خیلی خوشحال شدند.

سپس سطح نور را کاهش دادند تا تفاوت را تعیین کنند. اما در کمال تعجب، سطح تولید بازهم بالا رفت. آن‌ها آزمایش را با دیگر شرایط کاری تکرار کردند. سطح نویز را بالا و پایین بردند. دمای محل کار را بالا و پایین بردند. چیدمان نشستن و ترتیب کاری کارگران را تغییر دادند. اما در هر صورت، تولید بالا می‌رفت. محققان کاملاً از این نتایج گیج شده بودند.

در آخر، جلسه‌ای با گروه کارگران گذاشتند و به آن‌ها توضیح دادند که چه اتفاقی افتاده است. از آن‌ها سوال کردند "فکر می‌کنید چرا برای هر تغییری که در محیط کار اعمال می‌شود، تولید بالاتر می‌رود؟"

پاسخی که دریافت کردند آن‌ها را مبهم بود. شرکت کنندگان گفتند که قبلاً هیچ وقت از بقیه متمایز نبودند و با آن‌ها همانند دیگر کارگران ساده کارخانه رفتار می‌شد. وقتی برای شرکت در آزمایش انتخاب شدند سطح اعتماد به نفس و احترام به خود

آن‌ها بالا رفت و احساس بهتری نسبت به خود داشتند و فکر می‌کردند مهم‌تر هستند. در نتیجه، کار خود را به مراتب بهتر از قبل انجام دادند. هر تغییری در محیط کار به یاد آن‌ها می‌آورد که برای این مطالعه انتخاب شده‌اند. بنابراین آن‌ها نیز سخت‌تر و سخت‌تر کار کردند و تولید آن‌ها افزایش پیدا کرد.

این کشف مهم در نیروگاه الکتریکی هاوئورن باعث انقلابی در مدیریت شد که دنیای کار را تغییر داد و آن را به شکلی که اکنون می‌شناسیم درآورد. این کشف عوامل روانی تولید بود که باعث دستاوردهای بزرگ محققان مدیریتی مانند ماسلو، مک‌گریگور، هارزبرگ، دراگر و بسیاری دیگر شد. امروزه هزاران مغز بزرگ در دنیا سعی می‌کنند تا عامل‌های روانی که در بالا بردن سطح تولید و خروجی در همه شرایط کاری نقش دارند را بهبود دهند.

بهبود، خود به خود انجام می‌شود

چیزی که روان‌شناسی و دیگر رشته‌ها کشف کردند این است که هر نوع مشاهده رفتار باعث شده تا آن رفتار بهتر شود. این یکی از بزرگ‌ترین پیشرفت‌ها در درک عملکرد فردی است. این کشف فوق‌العاده حاوی نکته مهمی برای بهبود فوق‌العاده در کیفیت هر قسمت از زندگی شما است.

بعضی وقت‌ها از شرکت کنندگان در سمینارهایم سوال می‌کنم "تصور کنید که چند محقق از دانشگاه محل زندگی شما در این اتاق هستند. فرض کنید این محققان شما را زیر نظر گرفته و بعداً گزارشی درباره این که چقدر خوب در این سمینار یادداشت بر می‌دارید، می‌نویسند. آیا تغییری در توانایی‌های یادداشت برداری شما رخ می‌دهد؟"

همه لبخند زدند و گفتند که اگر بدانند زیر نظر هستند و توانایی یادداشت برداشتن آن‌ها ارزیابی می‌شود، به مراتب بیشتر به چگونگی یادداشت‌برداری خود توجه می‌کنند. در این حالت آن‌ها به مراتب مواظب‌تر بوده و نسبت به زمانی که کسی حواسش به آن‌ها نباشد بهتر عمل می‌کنند.

این نکته خیلی ساده اما در عین حال بسیار مهم و عمیق است. وقتی بدانید هنگام انجام کاری زیر نظر هستید، به مراتب مواظب‌تر بوده و بیشتر حواستان به کار است و بنابراین آن را بهتر انجام می‌دهید. وقتی به هر قسمت از رفتار خود توجه کنید، تمایل خواهید داشت که به مراتب بهتر از زمانی که به شما توجه نمی‌شد یا فکر نمی‌کردید کسی به شما توجه کند، عمل کنید.

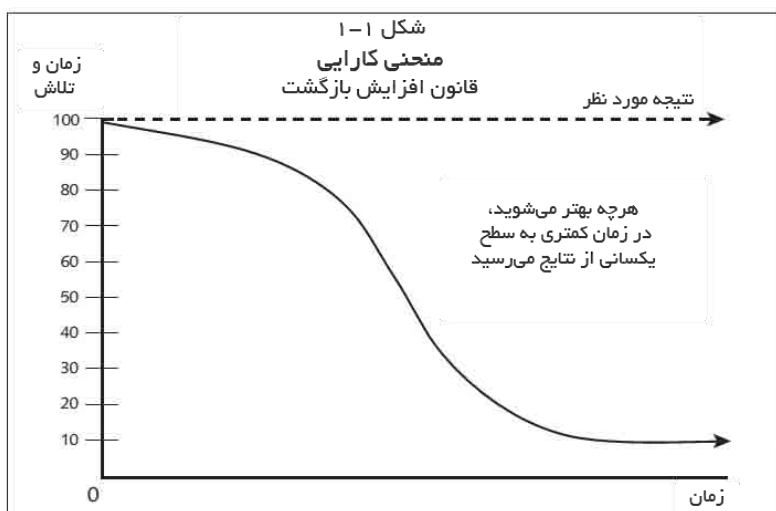
قدرت فرآیند نقطه کانونی این است که یاد می‌گیرید چگونه مهم‌ترین اعمال و رفتارها در هر قسمت را پیدا کنید، یعنی آن‌هایی که بهترین نتایج و پاداش را در کمترین دوره زمانی برای شما فراهم می‌آورند. وقتی آگاهانه روی این قسمت‌ها متمرکز شوید، به مراتب عملکرد شما بهتر می‌شود. این فرآیند بهبود مداوم به صورت طبیعی و به آسانی رخ می‌دهد زیرا از قبل یک X روی مهم‌ترین رفتار قرار داده‌اید.

قانون افزایش بازده

قانون افزایش بازده روی استفاده از فرآیند نقطه کانونی اعمال شده که برعکس قانون معروف کاهش بازده است. قانون افزایش بازده می‌گوید که هرچه بیشتر روی انجام چند کار با ارزش‌تر متمرکز شوید، در آن فعالیت‌ها بهتر می‌شوند و زمان کمتری برای انجام هرکدام از این کارها نیاز خواهید داشت. بازده با تلاش و انرژی شما افزایش می‌یابد. این کلید دیگری برای دو برابر کردن درآمد و زمان آزاد است.

منحنی کارایی

منحنی کارایی توضیح می‌دهد که چرا در یک زمینه، بعضی از افراد چند برابر دیگران درآمد دارند. همچنین توضیح می‌دهد که چرا بعضی از شرکت‌ها می‌توانند از یک محصول به مراتب بیشتر تولید کرده یا خدماتی را در بالاترین سطح کیفیت و پایین‌ترین قیمت نسبت به دیگران ارائه کنند. آن‌ها می‌توانند هزینه‌های پایین محصولات را به مشتری انتقال داده و فروش بیشتری داشته باشند و از قیمت رقابتی برای از دور خارج کردن رقبای استفاده کنند و بنابراین سهم بازار و سود خود را افزایش دهند. این منحنی کارایی کلید موفقیت شما نیز خواهد بود (شکل ۱-۱ را ببینید).



این منحنی مشابه با شیب اسکی است که از چپ به راست پایین می‌آید. وقتی کار یا فعالیت جدیدی را شروع می‌کنید، معمولاً باید مقدار زیادی تلاش و زمان روی آن سرمایه‌گذاری کنید تا به نتیجه‌ای برسید. این فاز یادگیری است. اما اگر مداومت به خرج دهید، در آن کار خاص بهتر و بهتر می‌شوید. هرچه در آن کار بهتر می‌شوید،

در شکل به سمت راست و روی منحنی به پایین حرکت می‌کنید و زمان کمتر و کمتری برای همان کیفیت و کمیت نتایج نیاز خواهید داشت. سرانجام، به نقطه‌ای می‌رسید که می‌توانید در یک ساعت مقداری تولید کنید که یک شخص تازه‌کار برای تولید همان مقدار به چند ساعت زمان نیاز دارد. در همین حال، کیفیت کار شما مساوی یا بیشتر از شخص بی‌تجربه است که باید ساعت‌های زیادی برای همان کار صرف کند.

عادت‌ها تعیین‌کننده سرنوشت هستند

تقریباً هرکاری که انجام می‌دهید توسط عادت‌های شما تعیین می‌شوند. می‌توانم به جرات بگویم که اثر گذاری عادت‌ها حداقل ۹۵ درصد است. از صبح که بیدار می‌شوید تا زمانی که می‌خواهید، عادت‌های شما به مقدار زیادی کلماتی که می‌گویید، کارهایی که انجام می‌دهید و روشی که واکنش و پاسخ می‌دهید را کنترل و تعیین می‌کنند. انسان‌های شاد و موفق عادت‌های خوبی دارند که زندگی آن‌ها را بهبود می‌دهند. انسان‌های شکست‌خورده و ناراضی نیز عادت‌هایی دارند که به آن‌ها ضربه زده و آن‌ها را عقب نگه می‌دارد.

خوشبختانه، تمام عادت‌ها یاد گرفته می‌شوند و قابل یادگیری هستند. اگر تمایل داشته باشید که روی عادت‌هایی که مناسب یا لازم هستند کار کافی انجام دهید، می‌توانید آن‌ها را یاد بگیرید.

عادت را می‌توان به عنوان پاسخی خودکار یا شرطی شده به محرک‌ها تعریف کرد. یک عادت چه خوب و چه بد، چیزی است که به صورت طبیعی و به آسانی انجام می‌دهید بدون این که نیاز به فکر یا تلاش باشد. وقتی عادت‌ی ایجاد شد نیروی محرک مخصوص خود را داشته و رفتار و پاسخ‌های شما به رویدادهای دنیا را کنترل می‌کند.

وقتی عاداتی شکل گرفت، هیچ جا نمی‌رود و تنها می‌توان آن را با عادت جدیدی جایگزین کرد. ما عادت‌ها را شکل داده و سپس عادت‌ها به ما شکل می‌دهند.

فیلسوف آلمانی گوته زمانی نوشت "همه چیز قبل از آسان شدن، سخت است." ممکن است به مقدار زیادی انضباط نیاز داشته باشید تا عادت‌های جدیدی برای تفکر و رفتار ایجاد کنید. اما وقتی به خوبی ایجاد و مستقر شدند، به شما اجازه می‌دهند تا با تلاش بسیار کمتر به نتایجی به مراتب بیش از قبل برسید.

ایجاد عادت‌های خوب سخت است اما زندگی با آن‌ها آسان است؛ عادت‌های بد به آسانی ایجاد شده اما زندگی با آن‌ها سخت است. عادت‌هایی که دارید و عادت‌هایی که شما را در کنترل دارند تعیین کننده تقریباً هر چیزی که به دست می‌آورید یا نمی‌آورید هستند.

کار شما ایجاد عادت‌های خوب و مسلط کردن آن‌ها روی خودتان است. همزمان، باید سخت‌کوشی زیادی داشته باشید تا عادت‌های بد را حذف و خود را از نتایج منفی آزاد کنید. بعداً، درباره چگونگی تشخیص عادت‌هایی که بیشترین کمک را به شما می‌کنند و چگونگی پیشرفت دادن سریع آن‌ها صحبت می‌کنیم.

فرمول پیروزی

فرمول پیروزی در فرآیند نقطه کانونی از چهار بخش ایجاد شده است: ساده‌سازی، استفاده از اهرم، شتاب دادن و ازدیاد. فرمول پیروزی کلید دیگری برای دو برابر کردن درآمد و زمان آزاد است.

ساده کردن

اولین کار در فرمول پیروزی، ساده کردن است. برای کنترل بهتر زمان، برای دو برابر کردن درآمد و افزایش کیفیت زندگی شخصی، باید یاد بگیرید چگونه هر کاری که

انجام می‌دهید را ساده کنید. باید مرتباً فعالیت‌هایی که زمان خیلی زیادی گرفته و نقش خیلی کمی در اهداف شما دارند را کاهش داده یا حذف کنید.

برای ساده کردن زمان و زندگی خود، تا حد امکان چیزهایی با ارزش کمتر را متوقف می‌کنید. این زمان بیشتری برای انجام کارهایی فراهم می‌آورد که باعث ایجاد تفاوت می‌شوند. برای ساده کردن زندگی، تفکر "مبتنی بر صفر" یکی از مهم‌ترین استراتژی‌هایی است که می‌توانید یاد گرفته و از آن استفاده کنید.

در این جا چگونگی عملکرد آن را می‌بینید. از خود سوال کنید "با اطلاعات و دانشی که امروز دارم، اگر به ابتدای شروع کارم برگردم، آیا فعالیتی هست که نخواهم آن را شروع کنم؟ آیا محصول، خدمات، فرآیند یا فعالیت زمان یا هزینه‌بری در کار یا تجارت هست که با دانستن چیزهایی که امروز می‌دانم نخواهم دوباره آن را شروع کنم؟"

اگر پاسخ "بله" است، پس سوال بعدی این است "چگونه و با چه سرعتی می‌توانم از این شرایط خارج شوم؟"

اگر می‌بینید در حال انجام کاری هستید که با دانستن چیزی که اکنون می‌دانید حاضر نبودید آن را شروع کنید، این فعالیت یک نامزد عالی برای کاهش یا حذف است. ادامه ندادن تنها یک فعالیت یا جدا کردن خودتان از شخصی که دیگر به زندگی شما تعلق ندارد می‌تواند زندگی شما را تنها ظرف یک شب به مراتب ساده‌تر کند.

همیشه از خود سوال کنید آیا چیزی هست که باید انجام آن را شروع کرده یا این که آن را متوقف کنید؟ سوالاتی هستند که باید هر روز از خود پرسیده و به آن‌ها پاسخ دهید. این‌ها کلیدهای مهمی برای ساده‌سازی هستند. فصل ۳ با جزئیات به سراغ فرآیند ساده‌سازی می‌رود.

استفاده از اهرم

دومین مورد در فرمول پیروزی، استفاده از اهرم است. شما باید از اهرم استفاده کرده تا بتوانید بیشترین نتیجه را از خود بگیرید. توانایی‌ها و قدرت خود را اهرم می‌کنید تا بتوانید به بیش از چیزی برسید که قبلاً می‌توانستید. فیلسوف یونانی ارشمیدس زمانی گفت "به من یک اهرم با طول کافی و جایی برای ایستادن بدهید و من دنیا را تکان می‌دهم." این اصل روی شما نیز اعمال می‌شود.

هفت نوع اهرم وجود دارد که می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید. این شکل‌های اهرم اغلب با درخواست در اختیار شما قرار می‌گیرند.

دانش دیگران

اولین نوع اهرم، دانش و اطلاعات دیگران است. یک قسمت کلیدی از دانش که روی وضعیت شما اعمال شود می‌تواند تفاوت عظیمی در نتایج ایجاد کند. این می‌تواند مقدار زیادی هزینه و ساعت‌های زیاد، حتی هفته‌ها یا ماه‌ها در کار سخت شما صرفه‌جویی کند. به همین خاطر افراد موفق مانند صفحه‌های رادار بوده و مرتباً افق زندگی خود را بررسی کرده، به دنبال کتاب، مجله، نوار، مقاله، و کنفرانس‌هایی می‌گردند تا ایده‌ها و دیدهایی پیدا کنند و با استفاده از آن‌ها سریع‌تر به اهداف خود برسند.

انرژی دیگران

دومین فرم اهرم، انرژی دیگران است. انسان‌های موثر همیشه به دنبال راه‌هایی هستند تا فعالیت‌های کم‌ارزش‌تر و با نتیجه کمتر را به دیگران بسپارند تا وقت بیشتری برای انجام کارهایی داشته باشند که پاداش بیشتری برای آن‌ها دارد. چگونه می‌توان از انرژی دیگران استفاده کرده تا به بیشتر کردن خلاقیت و موثر بودن خود کمک کنید؟

پول دیگران

سومین نوع اهرم پول دیگران است. توانایی برای وام گرفتن و استفاده از منابع مالی دیگران به شما اجازه داده تا چیزهای خارق‌العاده‌ای را انجام دهید که اگر مجبور بودید خودتان برای آن‌ها از منابع خود پرداخت کنید، به هیچ وجه امکان‌پذیر نبودند. باید همیشه به دنبال فرصت‌هایی برای قرض گرفتن و سرمایه‌گذاری پول و رسیدن به نتایجی باشید که فراتر از هزینه آن پول هستند.

موفقیت دیگران

چهارمین نوع اهرم، موفقیت‌های دیگران است. می‌توانید با مطالعه موفقیت‌های به دست آمده توسط افراد و شرکت‌های دیگر، کیفیت نتایج خود را افزایش دهید. انسان‌های موفق معمولاً هزینه زیادی برحسب پول و انگیزه، سختی‌ها و ناامیدی‌ها پرداخت کرده تا به هدف خاصی برسند. با مطالعه موفقیت‌ها و یادگیری از تجربیات آن‌ها، اغلب می‌توانید مقدار زیادی در وقت خود صرفه‌جویی و از مشکلات دوری کنید.

شکست‌های دیگران

پنجمین شکل اهرم، شکست‌های دیگران است. بنجامین فرانکلین زمانی گفت: "انسان یا می‌تواند دانش را بخرد یا آن را قرض بگیرد. با خریدن آن، باید هزینه کامل را به صورت زمان و هزینه شخصی بپردازد. اما با قرض گرفتن، درس‌هایی که از شکست‌های دیگران یاد گرفته است را به سرمایه تبدیل می‌کند."

بسیاری از موفقیت‌های بزرگ تاریخ بر اثر مطالعه با دقت شکست‌های افراد دیگر در زمینه‌های یکسان یا مشابه و سپس یادگیری از آن‌ها به دست آمده‌اند. چه چیز یا چه کسی در زمینه کاری شما شکست خورده است که می‌توانید از او یاد بگیرید؟

ایده‌های دیگران

فرم ششم اهرم، ایده‌های دیگران است. یک ایده خوب می‌تواند همه آن چیزی باشد که برای شروع یک موفقیت نیاز دارید. هرچه بیشتر بخوانید، یاد بگیرید، بحث و تجربه کنید، احتمال این که به ایده‌ای برسید که همراه با توانایی‌ها و منابع شما موفقیت عظیمی در حوزه کاری شما ایجاد کند، بیشتر خواهد بود.

ارتباطات دیگران

فرم هفتم اهرم، ارتباطات دیگران یا اعتبار دیگران است. هر شخصی که می‌شناسید، تعداد زیادی انسان دیگر را می‌شناسد که بسیاری از آن‌ها می‌توانند برای شما مفید باشند. کدام یک از کسانی که می‌شناسید می‌تواند درهایی برای شما باز کرده یا شما را به افراد صحیحی معرفی کند؟ کدام یک از کسانی که می‌شناسید می‌تواند به شما کمک کرده تا سریع‌تر به اهداف خود برسید؟ معرفی شدن به یک شخص مهم می‌تواند کل مسیر زندگی شما را تغییر دهد.

شتاب داشتن

سومین مورد در فرمول پیروزی، شتاب است. امروزه در جامعه ما، نیاز بزرگی به سرعت است. همه دیگر بدون صبر شده‌اند. انسان‌ها، همه چیز را همان دیروز می‌خواستند حتی اگر تا امروز نمی‌دانستند که آن را می‌خواهند. هر کسی که بتواند سریع عمل کرده تا نیاز دیگران را برآورده کند می‌تواند سریع به ابتدای خط برسد. همیشه دنبال روش‌هایی بگردید که کارها را برای افراد یا مشتری‌های مهم در زندگی خود سریع‌تر انجام دهید.

افزایش

چهارمین مورد، افزایش است. روش اصلی افزایش عملکرد، سازماندهی و کار کردن با کسانی است که مهارت‌ها و توانایی‌هایی دارند که مکمل مهارت‌ها و توانایی‌های شما

هستند. یک مدیر خوب نشانه‌ای از افزایش عملکرد است، زیرا می‌تواند کار انسان‌های متفاوت را به گونه‌ای هماهنگ کند که خروجی تیم به مراتب بهتر از کل خروجی جداگانه آن افراد باشد. مدیران موثر شرایطی برای عملکرد بالا ایجاد می‌کنند که عملکردی فوق العاده از افراد عادی به دست می‌آید. توانایی شما برای ایجاد یک تیم از افراد عالی و سپس کمک به تیم خود برای انجام وظایف مهم برای موفقیت طولانی‌مدت بسیار مهم است. این کلید افزایش عملکرد و توانایی‌های شما است.

دو برابر کردن زمان آزاد

برای دو برابر کردن زمان آزاد، بیش از دیگر توانایی‌ها و ویژگی‌های منفرد، به قدرت قاطعیت نیاز دارید. توانایی شما برای تصمیم گرفتن درباره آزاد کردن زمان و سپس پایبند ماندن به این تصمیم، کلید دو برابر کردن زمان آزاد و صرف زمان بیشتر روی روابط شخصی است.

بسیاری از افراد فکر می‌کنند که آنقدر کار برای انجام دارند که هیچ انتخاب واقعی برای زمان آزاد خود ندارند. اغلب احساس می‌کنند باید زندگی شخصی را فدای کار خود کنند. اما این به هیچ وجه درست نیست.

بدون هیچ اغراقی می‌توانم بگویم که تا ۸۰ درصد زمان یک شخص در محل کار صرف فعالیت‌هایی می‌شود که اثر اندکی روی کاری دارد که شخص به خاطر آن حقوق می‌گیرد. نصف زمان کار یک شخص معمولی به سادگی تلف می‌شود. این تلف شدن می‌تواند با صحبت کردن و وقت گذراندن با همکاران، تلفن‌های شخصی و تجارت شخصی باشد. به علاوه زمان بیشتری با دیر سرکار رسیدن و زود ترک کردن محل کار و وقت گذراندن بیش از حد برای ناهار و صرف قهوه تلف می‌شود.

اما خیلی زود زمان سخت جایگزین زمان راحتی می‌شود. به عبارت دیگر، اگر وقت خود را با حرف زدن با همکاران یا درگیر شدن در کارهای بی اهمیت تلف کنید، کار شما جایی نرفته و سر جای خود باقی مانده است. با ایجاد تاخیر در انجام آن و ماندن کارهای انجام نشده دیگر، خیلی زود بهمونی از کارهای انجام نشده ایجاد می‌شود. کار انجام نشده شروع به مصرف فعالیت‌های غیرکاری می‌کند. سرانجام زمان سخت برای انجام کار اصلی، زمان خوب و آسایش زندگی در خانه و تفریح را از بین می‌برد.

داستان دختر کوچکی را به یاد بیاورید که به پیش مادرش رفته و پرسید: "مامان، چرا بابا هرشب با یک کیف پر از کار به خانه می‌آید و همه بعد از ظهر رو کار می‌کنه و هیچ وقتی با ما نمی‌گذرونه؟"

مادر جواب داد: "عزیزم، باید درک کنی. پدرت نمی‌تونه همه کارش رو در طول روز در محل کار انجام بده. به همین خاطر باید اونو به خونه بیاره و بعد از ظهر روش کار کنه."

دختر نگاهی به مادرش انداخت و گفت: "چرا اونها بابا رو سرکلاس آسون‌تری نمی‌زارن؟"

اغلب کسانی که زمان کافی برای خانواده و فعالیت‌های شخصی نمی‌گذارند در عادت بد کار کردن نامناسب و غیرموثر در طول روز گرفتار شده‌اند. آن‌ها کار کمتر و کمتری را در زمان بیشتر و بیشتری انجام می‌دهند و وقت کار را با حرف زدن با همکاران و کارهای بی‌اهمیت تلف می‌کنند. در همین حال، کارهای مهمی که موفقیت به آن‌ها وابسته است روی هم جمع و استرس زیادی به آن‌ها وارد می‌شود و احساس فشار زیاد و کار بیش از حد به آن‌ها دست می‌دهد.

یکی از مزایای افراد کارآمد نسبت به دیگر افراد این است که یاد گرفته‌اند چگونه به شکل موثرتر نسبت به دیگران فکر و عمل کنند. و شما نیز می‌توانید با تمرین هر کاری که شخص دیگری انجام داده یا انجام می‌دهد را انجام دهید.

شش مرحله دو برابر کردن درآمد و وقت آزاد

۱ چند فعالیتی را پیدا کنید که بیشترین ارزش را برای کار شما دارند. با دقت درباره کار خود فکر کنید. می‌توانید درباره آن‌ها با رئیس و همکارانتان صحبت کنید. فعالیت‌ها و وظایف کلیدی را با وضوح و شفافیت کامل مشخص کنید تا بدون هیچ شکی بدانید برای بیشترین نتیجه چه کاری باید انجام شود.

۲ وظایف و فعالیت‌های روتینی را مشخص کنید که زمان زیادی صرف آن‌ها شده اما اثر کمی روی اهداف طولانی‌مدت شما در کار دارند یا اصلاً اثری ندارند. از همین امروز شروع کنید و یک به یک آن‌ها را به دیگران واگذار نمایید. یا اگر ممکن است همه آن‌ها را به صورت یکجا از بین ببرید. هر چیزی که دیگران یا شرکت دیگری می‌تواند انجام دهد را از لیست کارهای خود حذف کنید. مقدار زمانی که صرف کارهای کم‌ارزش و وقت‌گیر می‌شود را کاهش دهید. درباره ادامه ندادن آن کارها و فعالیت‌های بی‌اهمیت مصمم و محکم باشید.

۳ از فرمول پیروزی استفاده کنید تا خروجی و نتایج خود را به مقدار زیادی افزایش دهید. توانایی‌ها و استعدادهای خود را با استفاده از دیگران ساده و اهرم کنید و شتاب آن‌ها را زیاد و آن‌ها را افزایش دهید.

۴ همین امروز تصمیم بگیرید که حداقل یک روز کامل در هفته را از کار جدا شده و آن را صرف سرگرمی‌ها و اهداف شخصی خود کنید. در زمان آزاد، هیچ فعالیت مربوط به کار خود را انجام ندهید. چیزی نخوانید، به تلفنی جواب ندهید،

نامه‌نگاری نکنید، روی کامپیوتر کار نکنید یا هر چیز دیگر مربوط به کار خود را انجام ندهید. به ذهن خود اجازه دهید تا با چرخاندن توجه به چیزی به غیر از کاری که در طول هفته انجام می‌دادید، کاملاً شارژ و سرزنده شود.

۵ وقتی با یک روز مرخصی گرفتن در طول هفته راحت شدید، می‌توانید این زمان آزاد را به دو روز (یعنی آخر هفته کامل) در هر هفته تبدیل کنید. شروع به برنامه‌ریزی برای تعطیلات سه روزه در هر سه ماه کنید و سرانجام آن را به هر دو ماه تبدیل نمایید. سپس تعطیلات چهار هفته‌ای در هر سال را برنامه‌ریزی کنید. زندگی خود را بازسازی کرده تا زمان آزاد شما به یکی از اولویت‌ها تبدیل شود.

هرچه بیشتر زمان و زندگی خود را تحت کنترل بگیرید، کار بیشتری انجام داده و لذت بیشتری از کار خود می‌برید. هرچه کار بیشتری انجام دهید، زمان آزاد بیشتری خواهید داشت. هرچه زمان آزاد بیشتری داشته باشید، بیشتر می‌توانید استراحت کنید. هرچه بیشتر استراحت کنید، هنگام کار خلاقیت و کارایی بیشتر و نتیجه بهتری خواهید داشت و بنابراین کار بیشتری نیز انجام می‌دهید.

۶ از امروز توجه بیشتری به کارهایی که انجام می‌دهید داشته باشید. حواستان بیشتر به خودتان و کارهایی که انجام می‌دهید باشد. قبل از شروع کاری، به دقت درباره آن فکر کنید. مهم‌ترین فعالیت‌های خود را شناسایی کنید و کاملاً روی آن‌ها متمرکز شوید. عمل فکر کردن کامل درباره فعالیت‌ها قبل از شروع آن‌ها، به عادت تفکر شما و عملی که باعث سطح بالاتری از کارایی و عملکرد می‌شود، تبدیل خواهد شد. از بهبودی که در هر بخش از زندگی خواهید دید متعجب خواهید شد. این بهبودها از چیزی که فکرش را بکنید سریع‌تر رخ می‌دهند.

