

Podnikatel na volné noze: Poskytnete vám čas ušetřený na schůzkách více času na hledání nových zákazníků?

Student: Pomáhají vám studijní skupiny se školními povinnostmi, nebo byste měli víc času, kdybyste se učili sami?

Rodič v domácnosti: Kolik akcí navštěvujete, abyste podpořili tenis, fotbal nebo nějaké společenské události? Neudělali byste lépe, kdybyste nechodili na úplně každou takovou sešlost?

TAJEMSTVÍ č. 8

Plánujte svou účast na poradách až jako poslední možnost pro případy, kdy nemůžete využít jinou formu komunikace.

Podívejte se na porady, jež máte v kalendáři na příští týden. Můžete svou účast na nich úplně zrušit nebo alespoň zredukovat čas, který jste si pro ně vyhradili?

BONUS ZDARMA

Pokud si chcete stáhnout plakát „Maximalizujte užitek z porad“ a další BEZPLATNÉ bonusy, navštivte:
www.MasterYourMinutes.com

Jedno slůvko, které znásobí úspěch

Chcete znát kouzelné slůvko, které vám okamžitě uvolní prostor v kalendáři?

„Podstatou soustředění je umění říkat ne.“

Steve Jobs

Elektronická pošta, sociální sítě a esemesky nejen zvýšily celkové množství informací, které musíme zpracovávat, ale také mnoha lidem až příliš usnadnily možnost bombardovat nás různými požadavky. Tyto požadavky mají často společenskou nebo osobní povahu: Nechceš si večer někam vyrazit? Půjdeš se mnou na oběd? Zajdeme na kafe?

Úspěšným lidem takových návrhů na společný „obídek“ nebo „kávičku“ chodí elektronickou cestou každý den spousta.

Nekonečné požadavky na náš čas

Tohle jsou například žádosti a návrhy, které jsem dostal za uplynulých 24 hodin:

- Od jednoho obchodního přítele: „Skočíme dnes na oběd?“
- Od jednoho známého, který se také snaží psát knihy: „Pokud můžete něco krátkého napsat o mé knize, budu moc rád. Ideálně na Amazonu, stačí prokliknout zde...“

- Od jedné agentky přišla žádost, abych začlenil seznam jejích klientů do svého žebříčku „Top 100 Leadership Speakers“.
- Od jednoho podnikatele, se kterým se ani osobně neznám: „Jsem zrovna v Bostonu. Trochu mě šokovala ta spousta sněhu. Byl bych rád, kdybych s vámi mohl pár minut telefonicky hovořit, chtěl bych vás pozdravit a požádat o radu.“
- Od jednoho skvělého vedoucího místní neziskové organizace, který mi oznamuje, že se chystá benefiční akce: „Doufám, že každý z výboru prodá 10 lístků!“
- Od děkana místní vysoké školy: „Už se těším, až vás seznámím s tím, co děláme na naší obchodní fakultě. Měl byste čas dát si se mnou někdy kávu?“
- Devět zpráv od čtenářů, kteří se mi představují a popisují, co právě v životě musí řešit.

A pak jsou tu ještě další žádosti, které mi chodí přes LinkedIn. Denně dostávám 10–20 žádostí o schůzku nebo zavolání s nabídkou, jestli bych nechtěl investovat do nějaké společnosti, posoudit nějaký výrobek, poradit někomu se startupem, pomoci mu napsat první knihu a tak dále a tak dále.

Nerad bych, abyste to špatně pochopili. Mně ty žádosti nevdají ani se jim neposmívám. Naopak, lichotí mi, protože zřejmě svědčí o tom, že dělám něco dobře. A na spoustu z nich odpovídám (už jsem třeba byl na kávě s děkanem).

Ale se svým časem musíme zacházet opatrně.

Nezapomeňte, že den má jen 1440 minut!

SLOVA ÚSPĚŠNÝCH...

Když jste olympionik, patří k tomu i to, že prostě spoustu věcí nestihnete a musíte se vzdát mnoha radovánek a akcí. Už jsem si na to tak zvykla, že mi nedělá problém na většinu pozvání říct „ne“.

– Sara Hendershotová

americká olympijská veslařka, účastnice olympijských her v Londýně v roce 2012

Jedno slůvko, které znásobí úspěch

I třicetiminutový blok času na telefonát nebo setkání u kávy znamená, že nestihnete něco jiného. Může to být třeba báseň, kterou nikdy nepíšete, počítačový kód, který nikdy neodladíte, zpráva, kterou nekontrolujete, zákazník, který se dočká vašeho telefonátu až další den, tři kilometry, které neuběhnete, nebo skvělá myšlenka, která vás nenapadne. Vždy zaplatíte nějakou cenu.

„Rozdíl mezi úspěšnými lidmi a velmi úspěšnými lidmi spočívá v tom, že velmi úspěšní lidé říkají ‚ne‘ skoro na všechno.“

Warren Buffett

Dávejte si pozor na slony v dálce

Říká se, že z dálky i obrovský slon vypadá jako malý. Bohužel, ze spousty malých věcí se stanou věci velké, jakmile se k vám přiblíží.

VÝZKUM PROKÁZAL...

Lidé, kteří jsou zvyklí říkat „ne“ žádostem o svůj čas, se cítí šťastnější a mají víc energie.

(Zdroj: The Kruse Group, 2015)

Jedna studentka z Dickinson College mi poslala mail, že obdivuje moji práci. Psala, že na jejich fakultě pořádají každý rok sérii přednášek, a ptala se, jestli by nemohla jako jednoho z přednášejících navrhnout i mě.

No jistě, odpověděl jsem. To bylo moje první ano.

Měsíc nato mi správce z Dickinson College poslal mailem konkrétní datum, kdy budu mít přednášku, a oznámil mi, že bude neplacená. Jsem ochoten to přijmout? Moje obvyklá cena za přednášku se pohybuje od 12 500 do 22 500 dolarů, ale studentům přednáším velmi rád a každý měsíc se snažím naplánovat si aspoň jednu přednášku pro nějakou neziskovou organizaci.

Podíval jsem se na to datum do kalendáře. Mělo to být až za tři měsíce a moc plánů jsem tam neměl. Vlastně jsem v kalendáři neměl na týden, kdy se ta přednáška měla konat, vůbec žádné plány. No, vypadá to, že budu mít mnohem méně práce než teď! Už jsem se na to začínal těšit. Pozvání na přednášku jsem přijal. To bylo moje druhé ano.

Když se blížil její termín, požádala mě jiná studentka, jestli by se mnou mohla udělat rozhovor pro rozhlasovou stanici této školy. Stačí, když dorazím na přednášku o několik hodin dřív, a rozhovor uděláme ještě před ní. Jistě, řekl jsem, bude mi ctí. To bylo moje třetí ano. Týden před akcí mi jeden profesor z této školy napsal mail, jestli bych mohl promluvit na jeho hodině ekonomie o obchodu a etice.

Mělo to být ten samý den ráno. Moc rád mluvím ke studentům, stejně tam půjdu, takže to znamená, že bych měl dorazit jen o něco dřív. A tak jsem samozřejmě řekl ano i počtvrté.

Čas rychle plynul, „veřejně prospěšná“ akce na univerzitě se blížila a věci se začaly komplikovat. Na stejný den naplánovali školní představení mé dcery. Tak to nestihnu určitě. Byl jsem požádán, abych ve stejný den vystoupil jako řečník na jedné významné firemní akci za moji obvyklou taxu. Musel jsem odmítnout. Jedna australská televizní stanice se mnou chtěla v tentýž den odvysílat živý rozhovor přes satelit. Já už měl bohužel plno.

Zkrátka a dobře, bylo toho hodně, co jsem ten den musel oželet, především školní představení své dcery, přesto svého původního rozhodnutí ani série následujících „ano“ nelituji.

Uvádím tuhle historiku jako extrémní příklad toho, jak si mylně myslíme, že v budoucnu budeme mít méně práce než teď.

Je velmi snadné přijmout pozvání na oběd, když se podíváte do kalendáře na datum, které bude až za tři týdny, a vidíte, že na ten den nemáte zatím naplánované žádné schůzky ani nic jiného. Takový den přece vypadá jako stvořený pro neformální oběd! Jenže pak ten den přijde a najednou je plný schůzek, termínů a rodinných povinností.

Musíte si uvědomit, že pokud máte nyní určité povinnosti, projekty a úkoly, budete je mít i za měsíc, za půl roku nebo za rok. Pokud neuděláte ve svém životě radikální změnu, budou vaše děti i nadále občas

Jedno slůvko, které znásobí úspěch

nemocné, budou sportovat a budou mít třídní schůzky. Váš šéf vám i nadále bude zadávat různé projekty. Vaše auto bude i nadále vyžadovat výměnu oleje a pravidelné kontroly. A vaši přátelé budou i nadále pořádat večírky.

Každé „ano“ znamená „ne“ něčemu jinému

Tuhle poučku pořád vštěpuji svým dětem: každé „ano“ znamená něčemu jinému. To neznamená, že by měly říkat „ne“ na všechno o to, že by si odpověď měly vždy nejprve pořádně promyslet.

SLOVA ÚSPĚŠNÝCH...

*Pokud pro vás něco není „super, jasně“,
tak musíte říct „ne“.*

– James Altucher

autor bestsellerů, aktivní investor a moderátor *James Altucher Show*

*Dokonalost neznamená jen to, že už se nedá nic přidat,
ale taky že už se nedá nic ubrat. Je to povolení ignorovat. Protože
když dnes na něco řekneme ne, získáme tím víc času na zítra.*

– Rory Vaden

autor knih *Procrastinate On Purpose* a *Jděte po schodech*

*Skutečné soustředění znamená, že říkáte „ne“ věcem,
které opravdu chcete dělat.*

– Nikhil Arora a Alejandro Velez

spoluzakladatelé startupové společnosti *Back to the Roots*

*Snažím se mít stále na paměti tuto poučku: Vše, čemu řeknete
„ano“, znamená, že říkáte „ne“ něčemu jinému.*

– Melanie Bensonová

spoluautorka průvodce *Startup Guide to Starting
an Information Marketing Business* na *Entrepreneur.com*

Moje dcera jednou potvrdila pozvání na narozeninovou oslavu své kamarádky. Pak zpěvák Max Schneider oznámil, že bude mít v našem měsíci koncert, který připadl na stejné datum.

Co měla dělat?

Pubertáči to mají těžké! Když už kamarádce slíbila, že na oslavu přijde, musela slib dodržet.

Můj jedenáctiletý syn se přihlásil do fotbalového kroužku a chytá v bráně. Během fotbalové sezóny dostal nabídku, jestli by si nechtěl zahrát roli v divadelní hře. Moc o to stál, ale znamenalo by to, že zmešká jeden nebo dva zápasy. Co měl dělat? Když už s ním trenér a spoluhráči počítali, musel dát přednost fotbalu.

Znovu opakuji, že nejde o to, abyste vždy říkali „ne“. Jen si musíte uvědomovat, že každé „ano“ bude časem znamenat „ne“ něčemu jinému. Když si uvědomíte, že za „ano“ vždy zaplatíte nějakou jinou příležitost, budete opravdu pečlivě zvažovat, co slibujete a co si zapisujete do kalendáře.

Proč je tak těžké říkat „ne“

Přestože víme, že každé „ano“ znamená „ne“ něčemu jinému, je pro nás velmi těžké je tak prostě říct „ne“. To má víc důvodů:

- Bojíme se, že se na nás lidé budou zlobit.
- Bojíme se, abychom někoho neurazili.
- Chceme, aby nás lidé měli rádi.
- Nechceme být nezdvořilí. Byli jsme vychováni ke vstřícnosti.
- Podceňujeme množství času, který si to vyžádá.
- Nemáme ujasněné své priority.
- Dělá nám dobře, když můžeme dát najevo ochotu.
- Doufáme, že na oplátku získáme v budoucnu nějaké výhody.

Jsme vychováni tak, abychom pomáhali těm, kteří naši pomoc potřebují. Pomoc ostatním se cení.

Ale když říkáme „ano“ automaticky a pořád, rychle si zablokujeme spoustu dalších věcí, jichž si ceníme, a to včetně těch, které v minulosti

vedly k našemu úspěchu. Když řekneme „ne“, vyvoláváme v sobě nepříjemný pocit viny.

Dovolte sami sobě říkat „ne“ bez pocitu viny. Neměli byste tolik prožívat, co si o vás myslí druzí, když odmítáte jejich návrhy nebo požadavky.

7 snadných způsobů, jak říct „ne“

Především si uvědomte, že „ne“ úplně stačí. Nikomu nedlužíte žádné další vysvětlování.

Pokud je vám však nepříjemné říct prostě jen „ne“, vyzkoušejte důmyslnější odpovědi. Já často začínám slovy: „Díky za pozvání...“ a pak připojím jedno z těchto sdělení:

1. „... ale právě teď mě tlačí termín a nepřijímám žádné nové schůzky, dokud nedodělám aktuální projekt.“ Tento přístup často používám u cizích lidí, kteří mě kontaktují poprvé. Nijak konkrétně nepopisuju, kdy je ten termín a jaký projekt musím dokončit. Cizí lidé přece nemusí vědět žádné podrobnosti a ani by neměli očekávat, že jim je řeknu. A slovo termín má v sobě kouzelnou moc, kterou většina lidí respektuje.

2. „... bohužel teď mám tak nabitý program, že se mohu účastnit schůzek nebo telefonovat jen s platícími zákazníky. Díky za pochopení.“

Tento přístup používám u lidí, kteří shánějí bezplatnou radu, z níž by měli oni a jejich firma obrovský prospěch. Je opravdu neuvěřitelné, jak často lidé se slušnými příjmy a majetkem žádají o čas a informace, které jim mají vydělat hromadu peněz, ale ani je nenapadne, že by za to měli zaplatit. Tento přístup obsahuje mírné pošouchnutí, že pokud se mnou opravdu chtějí mluvit o svém obchodním problému, rád jim to umožním, jestliže jsou ochotní za to zaplatit. Ale skoro nikdy se už pak neozvou.

3. „... a velmi rád bych to přijal, ale v kalendáři mám nejbližší volný termín až ve 14:15 východního času dne (vyberte nějaké datum přibližně za pět měsíců).“ Tohle obvykle píšu někomu, koho osobně neznám,

ale máme něco vzdáleně společného. Třeba kamarádovi někoho, kdo pro mě před lety pracoval. Tenhle přístup nemá za cíl ho rovnou odmítnout, ale dát mu najevo, že nemám času nazbyt a že můj kalendář je hodně zaplněný. Moje odpověď naznačuje, že problém odesílatele by musel být opravdu důležitý, a pokud se se mnou chce opravdu setkat, bude muset přijmout nabízené časové okno ve vzdálené budoucnosti. Zjistil jsem, že většina lidí pak odpoví: „Nic se neděje, vypadá to, že máte práce nad hlavu. Dáme si vědět, až budete mít víc času.“ A tím to skončí.

4. „... moje nejbližší časové okno na telefonní hovor je 2:00–2:15 vychodního času příští týden ve čtvrtek. Dejte mi vědět, zda vám to vyhovuje.“ Všimněte si, že to časové okno je uprostřed noci. Je to schválně. Tuhle zprávu používám asi tak jednou do roka, protože pokud ten člověk moji nabídku skutečně přijme, tak musím zůstat vzhůru dlouho do noci nebo se zvednout z postele, když telefon zazvoní.

Používám to u lidí, kteří jsou opravdu velmi vytrvalí. Když vím, že je to cizí člověk, který mi jen chce něco prodat, mohu snadno říct „ne“. Pokud mi však chce zavolat kamarád nebo obchodní partner, nechci být nezdvořilý a ignorovat ho. Tento přístup pro žadatele už ale znamená určitou nepřijemnost. Jak naléhavě se mnou doopravdy chtějí mluvit? Jsou skutečně ochotní zavolat mi uprostřed noci? Obvykle mi odepíší: „Jistě, příští čtvrtek v poledne je v pořádku, asi Vám z časového údaje vypadla jednička a chtěl jste napsat dvanáct nula nula... jinak by to byl opravdu šilený čas!“ A já pak odpovím: „Bohužel ne. Pracuji čtyřicet hodin denně a tohle je moje jediné volné časové okno na několik nejbližších měsíců. Mám si vás tam poznamenat?“ Vlastně se mi ještě nikdy nestalo, že by někdo o hovor v tomhle čase skutečně stál, což je neuvěřitelné. Chtějí se mi vnutit, aby ode mě získali nějakou informaci, která jim změní život nebo profesní kariéru, ale nejsou ochotní mi kvůli tomu zavolat ve dvě v noci. Kdyby však náhodou někdo odpověděl: „Samozřejmě, rád vám ve dvě v noci zavolám.“, vždy mu můžu napsat, že mi něco odpadlo, a že si tedy můžeme promluvit v obvyklé pracovní době.

5. „... ale myslím, že na tenhle problém nejsem ten nejlepší odborník. Rád bych vás odkázal na...“ Tohle je celkem snadné. Lidé často žádají o váš čas, protože si myslí, že víte něco, co jim pomůže, nebo že ve firmě o něčem rozhodujete, a můžete proto od nich něco koupit. Pokud tomu tak není nebo pokud jste rozhodování „delegovali“ na někoho ze svého týmu, použijte tento přístup. Vždy to můžete zdůvodnit tak, že řeknete něco jako: „Nejrychleji to vyřídíte, když se obrátíte přímo na mou kolegyni Paulu. A nebojte se: když mluvíte s Paulou, je to, jako byste mluvili se mnou. Ona tady o všem rozhoduje.“
6. „... ale v běžné pracovní době už nemůžu přijímat žádné další schůzky ani telefony. Během cest nebo v noci jsem však často na mailu. Mohli bychom to vyřídít elektronickou poštou?“ Tuhle odpověď používám asi nejčastěji. Opravdu se snažím reagovat na každou zprávu, kterou dostanu od čtenářů, předplatitelů elektronických zpravodajů, na něčí doporučení apod. A elektronická pošta je mnohem efektivnější než živý telefonní hovor.
7. „... na první hovor si zpravidla dávám jen 15 minut. Pokud máte zájem, můžete mi poslat hlavní body, abych viděl, o čem budeme mluvit a jaký výsledek očekáváte.“ I v tomto případě, pokud toho člověka nechcete prostě odmítnout, můžete takovou odpověď dát najevo, že máte hodně práce. Pokud s vámi chce opravdu mluvit, musí věnovat určitou práci přípravě. Od těchto lidí už ale většinou odpověď nepříjde.

SLOVA ÚSPĚŠNÝCH...

Jak říkat „ne“ přátelům: Zamyslete se nad důsledky a nad tím, jaké rozhodnutí bude nejlepší pro vás. Nesnažte se zavděčit druhým. Myslete v první řadě na sebe. Pečlivě si vybírejte, kým se obklopujete. Pokud jsou to přátelé, tak „ne“ pro ně nebude znamenat žádný problém.

– Haley Silvová
špičková studentka ze Sierra High School

Jak to platí pro vás, pokud jste...

Podnikatel: Pomohlo by vám „řít prostě ne“, abyste odmítli nabídky nepodstatných schůzek a mohli se soustředit na rozvoj svých stávajících produktů?

Vedoucí pracovník: Pomohlo by vám „řít prostě ne“, abyste se zbavili sice hezkých, ale zbytečných aktivit, a mohli jste pracovat na svých čtvrtletních cílech?

Podnikatel na volné noze: Pomohlo by vám „řít prostě ne“, abyste snížili počet hodin, kdy vlastně pracujete zadarmo?

Student: Pomohlo by vám „řít prostě ne“, abyste mohli strávit víc času v knihovně a méně v kavárně?

Rodič v domácnosti: Pomohlo by vám „řít prostě ne“, abyste minimalizovali „dobrovolnictví“ a maximalizovali rodičovství?

TAJEMSTVÍ č. 9

Řekněte „ne“ na všechno,
co nepodporuje vaše aktuální cíle.

Na které schůzky, telefonáty a projekty řeknete „ne“ v příštích týdnech?

BONUS ZDARMA

Pro stažení BEZPLATNÝCH bonusů navštivte:
www.MasterYourMinutes.com

Síla Paretova pravidla

Mohla by jednoduchá analýza vaší pracovní zátěže způsobit, že se jí z 80 procent zbavíte?

Úžasný objev v jedné italské zahradě

Vilfredo Federico Damaso Pareto se narodil v Itálii v roce 1848 a stal se významným filozofem a ekonomem. Traduje se, že jednoho dne si ve své zahradě všiml, že 80 procent zdravých lusků roste na pouhých 20 procentech všech rostlin. Toto pozorování ho přimělo uvažovat o nerovnoměrném rozdělení. Přemýšlel o majetku a přišel na to, že 80 procent půdy v Itálii vlastní pouhých 20 procent obyvatelstva. Zkoumal různá odvětví a zjistil, že 80 procent výroby produkuje pouhých 20 procent firem.

*80 procent výsledku se zakládá
na pouhých 20 procentech činnosti.*

Tato „univerzální pravda“ o nerovnováze vstupů a výstupů je dnes známá jako Paretovo pravidlo neboli pravidlo 80/20.

Přestože konkrétní poměr není vždy přesně 80/20, projevuje se tato nerovnováha v nejrůznějších obchodních záležitostech:

- 20 procent obchodních zástupců zajišťuje 80 procent celkového prodeje;
- 20 procent zákazníků přináší 80 procent celkového obrátu;

- 20 procent nejčastějších softwarových chyb způsobuje 80 procent poruch softwaru;
- 20 procent pacientů spotřebuje 80 procent výdajů na zdravotnictví (a 5 procent pacientů dokonce stojí za celými 50 procenty všech těchto výdajů!).

Když zabrousím do osobnější oblasti, možná budou i vám povědomé moje zkušenosti, pro které platí pravidlo 80/20.

Mám pět skvělých obleků, ale minimálně 80 procent času nosím dobře padnoucí jednořadový černý oblek od Armaniho a světle modrou košili. (Dámy, kolik máte párů bot a jak často nosíte stále stejných 20 procent z nich?)

V domě mám 15 místností, ale asi 80 procent času trávím jen v ložnici, obýváku a kanceláři.

Nevím, kolik kilometrů mají ulice v našem městečku, ale vsadím se, že jezdím nejvýš po 20 procentech z nich.

Na mém chytrém telefonu mám na ploše 48 různých aplikací, ale 80 procent času používám jen asi 8 z nich.

Když jdu na nákup, tak rozhodně strávím nejvíc času v obvodových uličkách supermarketu, kde se prodává ovoce a zelenina, ryby, mléčné výrobky a pečivo.

Uličky mezi regály uprostřed obchodu (kromě drogerie) většinou objíždím.

Jsem introvert a mezi lidmi moc nechodím, ale vy pravděpodobně zjistíte, že 80 procent času trávíte s 20 procenty svých přátel.

SLOVA ÚSPĚŠNÝCH...

Je mi jasné, že nemůžu dělat všechno, proto se zabývám jen tím, co je opravdu důležité. Držím se pravidla 80/20.

– James Schramko
zakladatel webu SuperFastBusiness

SLOVA ÚSPĚŠNÝCH...

Používám dva hlavní přístupy k produktivitě. Zaprvé „pravidlo 80/20“, které mi pomáhá určit úkoly s největšími zisky, vyžadující logicky největší soustředění. Zadruhé „teorii omezení“, která mi pomáhá určit, jaké aktuální omezení mi brání v dosažení žadoucívho výsledku.

– Yaro Starak

autor blogu Profits Blueprint a zakladatel blogu Entrepreneurs-Journey.com

Jak tedy můžeme díky Paretovu pravidlu získat víc času?

Byznys 80/20

Ve svém podnikání si můžete udělat analýzu zákaznické základny a na jejím základě přestat spolupracovat s 80 procenty nejméně ziskových zákazníků. Já sám jsem se v minulosti takto zbavil spousty zákazníků, kteří nestáli za námahu.

Totéž můžete udělat i se svými obchodními zástupci. Použijte pravidlo 80/20 a rozlučte se s většinou obchodních zástupců, kteří vám toho ve skutečnosti mnoho nepřinášejí. Zbývající, vysoce úspěšné zástupce pak můžete odměnit větším počtem významných zákazníků nebo větší oblastí jejich působnosti, vy sami tak získáte víc času na podporu vítězů svého prodejního týmu.

Můžete se zamyslet nad všemi stávajícími výrobky vaší firmy a s pomocí pravidla 80/20 se zbavit těch, které vám přinášejí nejmenší zisky. Tak odbouráte většinu problémů se zákaznickým servisem, uvolníte si prostor ve skladu a zjednodušíte svou nabídku.

Pokud máte softwarovou firmu, zjistíte si, kvůli kterým chybám volá 80 procent zákazníků na váš helpdesk. Když se zaměříte na odstranění těchto chyb, vaše náklady na technickou podporu významně poklesnou.

Pravidlo 80/20 můžete uplatnit i v marketingu. Na jedné konferenci jsem dělal rozhovor se Sethem Godinem a ptal jsem se ho, proč

nepoužívá Twitter. V té době byl totiž Twitter na vzestupu a lidem bylo divné, proč Seth jako marketingový guru právě tuhle platformu nepoužívá. Řekl mi: „Proti Twitteru nic nemám, ale den má jen omezený počet hodin. Pokud budu trávit čas na Twitteru, bude mi pak chybět na jiné věci, třeba na psaní pravidelných příspěvků na můj blog.“

V době sociálních sítí má spousta lidí pocit, že prostě musí používat Twitter, Facebook, LinkedIn... Já mám stránku už i na Pinterestu! Jednoduchou analýzou 80/20 byste zjistili, že většina vašich příznivců vás pravděpodobně sleduje na jedné z těchto sítí. Proto všem oznamte, že vás najdou právě tam, a ostatní sítě ignorujte.

Práce na zahradě 80/20

Kolik času a peněz vynakládáte každý rok na péči o zahradu? Řekněme, že sekáte trávník, zastřiháváte jeho okraje, hnojíte ho nebo jinak chemicky upravujete, vytrháváte plevel z květinových záhonů, prořezáváte keře a stromy, sázíte květiny a zametáte chodníčky. Pokud to neděláte sami, spočítejte si, kolik zaplatíte za sekání trávníku, výměnu mulče, hnojiva, herbicidy nebo prořezávání stromů.

Pravidlo 80/20 by vám ukázalo, že pouhých 20 procent těchto činností dává vaší zahradě 80 procent vzhledu, který vidí vaši sousedé a náhodní kolemjdoucí. Proto si můžete říct, že budete sice dál trhat plevel a sekat trávník, ale přestanete zastřihávat jeho okraje a sázet sezónní květiny. (Samozřejmě pokud práce na zahradě není vašim koníčkem!)

Četba a studium 80/20

Moje oblíbená učitelka na střední škole mi před odchodem na vysokou dala moudrou radu. Upozornila mě, že povinná četba bude vypadat úplně jinak, než jsem byl dosud zvyklý. Na univerzitní hodiny literatury bych měl každý týden přečíst jednu knihu a několik dalších kapitol z různých sbírek textů.

Poradila mi, že když si z každé kapitoly přečtu jen první a poslední odstavec a ze všech ostatních odstavců jen první větu, tak budu z 80 procent vědět, o čem celá kniha je. Došlo mi, že tento přístup mi zřejmě nezaručí samé jedničky, ale rozhodně s ním získám solidní dvojky.

Dnes mám tři děti, které chodí do školy a mají spoustu úkolů. Když pomáhám svým dospívajícím dcerám s učením na středoškolské testy, vím, že nejdřív se musíme u každé kapitoly podívat na souhrnný přehled a test prověření znalostí.

Tak zjistíme, co autor považuje za nejdůležitější. Následně hledáme odpovědi na tyto otázky v textu, což je mnohem efektivnější než číst celou kapitolu od začátku až do konce.

Co nosí v cestovním vaku dalajláma

Můj oblíbený příběh o dalajlámovi pochází z článku, který se v roce 2002 objevil v deníku *The Globe and Mail*. Dalajláma často cestuje po světě a přednáší o buddhismu a neutěšené situaci Tibeťanů. Jako muž nelpící na věcech s sebou všude nosí malý červený vak. Na jedné akci se ho prý někdo z publika zeptal, co v něm má.

On ho hned otevřel, začal z něj vytahovat věci a všem je ukazovat. Čokoládová tyčinka, pouzdro na brýle, kartáček na zuby, papírové kapesníčky a (nastala menší pauza) jeden bonbón, který si rovnou rozbalil a dal si ho do úst.

Co všechno s sebou vozíte vy, když cestujete? Neobírá vás příliš mnoho „věcí“ o čas?

Většina mých známých má kromě domu, kde bydlí, ještě další dům nebo byt. Byt v New Yorku, dům na pobřeží Jersey nebo lyžařskou chatu v pohorí Poconos. Diví se mi, že já nic takového nemám. Důvodem je to, že je velmi pečlivě poslouchám, když mi o svých prázdninových domech vypráví. Jen málokdy mluví o tom, kolik příjemných chvil v nich strávili. Dost často se od nich však dozvídám, jak se jim do (většinou prázdného) domu někdo vloupal, jak jim při hurikánu Sandy natekl do přízemí metr vody nebo jak pronajali byt a nájemníci ho zdevastovali.

Prázdninový dům nebo byt je příkladem toho, že s každou věcí jsou nějaké starosti a že i z obyčejných bytových doplňků musíte každý týden alespoň setřít prach. Čím je dům větší, tím víc místností se musí uklízet. Nejrůznější elektronické hračky musíte nejprve nastavit, seznámit se s nimi, najít pro ně místo, spárovat je přes Bluetooth a nakonec je třeba dávat do servisu! Bazény se musí čistit. Domácí zvířata se musí venčit, česat a vozit k veterináři. Lodě se musí spouštět na vodu a vytahovat na břeh.

V současnosti se starám o tři děti, které chodí do školy, a proto považuji bydlení v domě mimo město za praktické. Ale až moje děti jednou odejdou z domu, tak já tu taky nezůstanu! Už teď se těším, až se většiny věcí zbavím. Schovám si jen to, k čemu mám citový vztah, a toho moc nebude. Potom si na celý rok pronajmu nějaký úžasný apartmán v jiném městě. Po roce se odstěhuji do jiného apartmánu a jiného města, a tak to budu dělat, dokud mě to nepřestane bavit nebo dokud neumřu. New York, Barcelona, Amalfi, Sydney nebo Melbourne, Hongkong, La Jolla nebo Napa, a co já vím co ještě!

Poučení, které z toho všeho plyne, nezní, že všechny „věci“ jsou špatné: já mám pro zábavu několik aut a dvě kočky. Jde však o to, že všechny „věci“ vyžadují nějaký čas a měli bychom si vždy dobře rozmyslet, než si pořídíme nějakou další.

Možná nedokážeme zredukovat svůj majetek jen na to, co se vejde do malého červeného vaku. Dalajláma nás však může svou nenáročností inspirovat, protože je jasným důkazem toho, že člověk ke štěstí nepotřebuje vlastnit spoustu věcí.

Mentální postoj 80/20

Z kapitoly o Paretově pravidle byste neměli získat dojem, že musíte teď začít běhat s kalkulačkou a aplikovat pravidlo 80/20 na všechny oblasti svého života.

Mnohem důležitější je osvojit si mentální postoj, díky němuž dokážete rozpoznat těch několik málo věcí a činností, které jsou pro vás maximálně přínosné. Měli byste:

- Zjednodušovat.
- Dělat ty nejdůležitější věci co nejlépe a zbytek jen „dostatečně dobře“ nebo vůbec.
- Rozvíjet své dovednosti tak, abyste byli výjimeční jen v několika málo cílových oblastech. Nesnažte se zvládat všechno.
- Pochopit, že můžete méně pracovat, méně se stresovat a být šťastnější, pokud přijdete na to, kterých 20 procent cílů a činností je pro vás nejdůležitějších.

Jak to platí pro vás, pokud jste...

Podnikatel: Pomohl by vám mentální postoj 80/20 k tomu, abyste se lépe soustředili na svůj strategický plán a nehonili se za nekonečným množstvím nových příležitostí?

Vedoucí pracovník: Pomohl by vám mentální postoj 80/20 k tomu, abyste maximalizovali návratnost svých omezených zdrojů?

Podnikatel na volné noze: Pomohl by vám mentální postoj 80/20 k tomu, abyste se soustředili na své nejdůležitější klienty a pečovali o ně?

Student: Pomohl by vám mentální postoj 80/20 k tomu, abyste se zaměřili na učivo, které bude při testu nejdůležitější?

Rodič v domácnosti: Pomohl by vám mentální postoj 80/20 k tomu, abyste se dobře starali o domácnost, ale nezbláznili se z toho?

Moderní time management

TAJEMSTVÍ č. 10

Osmdesát procent výsledků je dáno
pouze dvaceti procenty činností.

Kterých 20 procent vašeho času vytváří 80 procent vašich hodno

BONUS ZDARMA

Pro stažení **BEZPLATNÝCH** bonusů navštivte:
www.MasterYourMinutes.com

Tři otázky z Harvardu, které ušetří osm hodin týdně

Mohou vám tři jednoduché otázky ušetřit osm hodin týdně?

Flákač, který získal cenu pro
„nejlepšího programátora“

V lednu 2013 přineslo několik zpravodajských serverů pozoruhodný příběh programátora Boba.

Bob za rychlé programování a kvalitu kódu získal od svého zaměstnavatele titul „Nejlepší programátor“ a ocenění za výbornou práci. Pět-ačtyřicetiletý Bob byl příkladný zaměstnanec: každý den v devět ráno přišel do práce a před odchodem domů v pět hodin vždy odeslal šéfovi přehled své denní produktivity.

Kdybychom se však mohli Bobovi podívat tajně přes rameno, zjistili bychom, že pracovní dobu trávil poněkud zvláště. Skoro každý den si od devíti do půl dvanácté četl Reddit, sledoval videa na YouTube a v půl dvanácté odcházel na opravdu dlouhý oběd. Když se v jednu odpoledne vrátil k počítači, strávil další tři a půl hodiny na Ebay, Facebooku, LinkedInu a dalších sociálních sítích.

Před pátou odeslal šéfovi zprávu a šel domů, i když za celý den nena-programoval jedinou řádku kódu. A každý další pracovní den probíhal úplně stejně.

Jak to, že mu to procházelo? Jak se mohl Bob stát programátorskou hvězdou firmy, když celý den obvykle proflákal?