

PONGOR-JUHÁSZ ATTILA

AZ

IDŐMILLIOMOS VÁLLALKOZÓ

Ajándék online tréning
és letölthető bónuszok:

www.idomilliomos-vallalkozo.hu



*Avagy hogyan szerezz
magadnak garantáltan
napi 2 óra EXTRA SZABADIDŐT?*

MILLIOMOS ÉSZJÁRÁS SOROZAT 2.

VÁLLALKOZÓI IDŐGAZDÁLKODÁS – AMI GONDOT OKOZHAT

Mit gondolsz, mi a legnagyobb gond a vállalkozói időgazdálkodással?

Prioritás? A prioritás hiánya. Nem lehet egységes az időbeosztásod. A magánélet, a család, a munka összefolyik.

Ez utóbbi nagyon fontos szempont. Hiszen aki otthonról dolgozik, vagy otthon van irodája, annak pláne összemósodik minden. Nincs fizikailag elkülönülő munkahelye. Különösen nehéz ez ma, a modern technika világában. Nincs külön tér a munkának, nincs külön tér a magánéletnek. Teljes átfedés van a kettő között, és ez nagyon fontos információ.

Mi lehet még a gond? Mi a különbség például a multiknál kialakított rendszer és a mi, vállalkozói rendszerünk között? Egyrészt a multiknál nagyon merev szabályok között dolgoznak.

Nézzünk konkrétumokat. Mi lehet ezzel a gond? Az emberek szakosított területen dolgoznak, míg vállalkozóként nekünk több munkakörünk van. Egyszerre több dolgot tartunk kézben és irányítunk.

A multiknál továbbá külső időstratégia van az emberek munkaidejébe beépítve, az elszámoltatás miatt. Emlékszel az első kérdésemre? Mi a legnagyobb gond nekünk, vállalkozóknak a vállalkozói időgazdálkodással? Ennek az alkérdése az, miért nem működnek az eddig tanult időgazdálkodási tippek, technikák, eszközök nálunk vállalkozóknál.

Térjünk rá inkább a vállalkozói létre. Mert minket ez érdekel. Ez az óriási különbség közöttünk, vállalkozók között, meg azok között, akik egyfajta struktúrában, hierarchiában dolgoznak.

Két válasz van erre a fő kérdésre. Ha megnézed akár a határidőnaplódát, máris egy másik rendszert, egy elavult rendszert tartasz a kezvedben. És persze mindenki védheti a maga kis noteszát, mondván, legalább van egy rendszere. Oké, semmi gond, csak gondold bele, mennyi idő megy el azzal, hogy hét közben kézzel írogatsz, hétvégén pedig átírod egy Excel-táblába. Mennyi idő!

Nem értékeled, nem érzed az időt. És itt utalnék vissza arra a nagyon fontos gondolatra, amit Bob Proctor kérdezett az ő mentorától, Earl Nightingale-től: *Hogyan menedzseled, hogyan kezeled az időd?* És Earl csak ennyit mondott: senki sem tudja az időt kezelni. Az időt nem lehet kezelni. Egyedül a feladataidat tudod kezelni.

Az óraidő és a valós idő miatt olyan hihetetlenül fontos számodra, hogy az eddig tanult időgazdálkodási tréningek nem alkalmazhatóak a te vállalkozói életedre. Egyrészt mert összefolyik a fizikai tér. Másrészt mert összefolyik az óra- és a valós idő.

Mert ha valamivel el vagy maradva, addig dolgozol rajta, amíg utol nem éred magadat. Nem zárhatod le este hétkor, délután négykor a számítógépet, nem zárhatod be a boltot.

Hanem még nyújtod, nyújtod, nyújtod a munkaidődet, amíg végzel. És hiszem azt, ha magadat bekorlátozod, és a plusz idődre már előre megtervezed, hogy mivel fogod elfoglalni magad, akkor sokkal elégedettebb leszel.

Mert mi, vállalkozók, valós időben élünk.

Miért is kapjuk mi a jövedelmünket? A hasznos szolgáltatással lerakott eredmény után, így van? Ezzel szemben a klasszikus nagyvállalati alkalmazott miért kapja a fizetését? Az eltöltött időért.

Ez az óriási különbség. Mi nem az elvégzett idő után kapjuk a pénzt.

Dan Kennedy-nek van egy könyve: *„Időgazdálkodás vállalkozóknak”* a címe, sajnos ma már nem kapni sehol. Ebben a kötetben van a vicc: egy 35 éves, fiatal ügyvéd meghal, feljut Szent Péterhez, és felháborodva kérdezi: „Miért hívtatok engem ide ennyire idejekorán?” „Várjál csak! – megnézi Szent Péter – Az időnyilvántartásod szerint 107 évet számláztál ki. Kicsit elkéstünk vele, hogy csak most hívtunk ide téged.”

Mit akarok ezzel mondani? A mi eredményességünket nem órában mérik, hanem az átadott, nyújtott eredményben.

Mi okoz nehézséget a vállalkozónak? Megsaccolni, hogy egyes feladatok mennyi időbe telnek. Főleg nehéz ezt akkor megsaccolni, mikor valamit először csinálunk. Márpedig vállalkozóként miről vagyunk híresek?? Az idő jelentős részében mindig új dolgot kreálunk, új dolgot tanulunk és valósítunk meg.. Mert mi történne akkor, ha valamit már ismételnünk kellene? Átadjuk másoknak, olyan embernek, akinek megtanítjuk, hogy hogyan hajtsa végre.

Mert alapvetően mit teszel bele a vállalkozásba? Időt.

Háromféle módon tudod az idődet eltölteni a vállalkozásodban.

Melyek ezek, mivel töltöd az idődet?

Gondolkozol.

A munka és a teljesítmény nem külön tevékenység. Hiszen vállalkozóként te akkor is dolgozol, mikor „csak” gondolkodsz. Attól te még dolgozol, hogy nem látja kívülről a kolléga.

Tavaly nyáron történt meg velem, hogy nagyon sok könyv érkezett meg az irodába. Magamhoz vettem belőlük egy nagy adagot, lehetett vagy 15 könyv, fogtam egy nagy, jeges limonádét, kiültem a teraszra, felraktam a lábam, és olvasni kezdtem. Éppen akkor jött egy vendég valamelyik kollégámhoz, és kérdezi, mit csinálok. Mondtam neki, hogy dolgozom. Így, feltett lábbal, könyveket olvasol? – kérdezi. Hát, nekem ez a munkám. Az a munkám, hogy olvasgatom a könyveket, melyiket

adjuk ki, melyiket ne. Tehát az első a gondolkozás, amivel el tudod okosan tölteni az idődet.

De ugyanígy a gondolkozáshoz tartozik a tervezés is, az információgyűjtés, önmagad fejlesztése.

Mi a következő? A kommunikáció! Tehát gondolkozol, képezed magad, felkészülsz, tervezel. És ennek nagyon fontos része, hogy beszélgetsz emberekkel. Vevőkkel, alkalmazottakkal, beszállítókkal. Információt gyűjtesz, információt adsz. Eladsz, vagy veszel. Függően a tevékenységedtől.

A megvalósítás, ez a harmadik tevékenység. Ebbe beletartozik a végrehajtás is, az adminisztráció is.

VALÓS IDŐ? MENTÁLIS JÁTÉK!

A jó hírem az, hogy míg az óra idő fix keretek közé szorít, addig a valós időben való gondolkozás mentális játék. Adva van: egy óra, azaz 60 perc. De annak kitöltése már valós játék.

Amikor újra feldolgoztam az „*A szokás hatalma*” című könyvet, azt gondoltam, hogy 9 óránál kevesebb idő alatt dolgozom fel. Adtam magamnak egy határt, és játszottam vele. Ennyi volt, és nem több. És 8 óra 46 perc alatt végeztem a munkámmal.

Amikor könyvet lektorálok, először megnézem az eredeti könyv vastagságát. Már tudom, hogy egy könyv nagyjából mennyi időt vesz tőlem igénybe. Ebből kifolyólag magamat presszionálok. Mert az idő mértéke sokkal több, mint amit a valós idő sejteni enged.

Miért én lektorálok minden könyvünket? Nincs senki, akinek át tudnám adni. Ez egy olyan magas értékű tevékenység, amit nem tudok átadni másnak. Mert az én fejemben levő szakszókincs,

gondolkozásmód az, aminek a Pongor Publishing által kiadott könyvekben is jelen kell lenniük.

Ez egy szűk keresztmetszet, hiszen sok minden mást át tudok adni, de ez egy olyan tevékenység, amit ma csak én tudok megcsinálni. Nem mindig szeretem, nagy akaraterő kell hozzá, hogy összeszedjem magam és csináljam. Éppen ezért kora reggel csinálom. Mert akkor még van erőm hozzá.

Ezek a kicsi trükkök, amikkel szokásokká alakítottam az amolyan „nemszeretem” dolgokat, amiket tudom, hogy meg kell csinálnom. Ezekről a szokásokról lesz még bőven szó ebben a könyvben.

Tehát azt jelentik ezek a kis mentális játékok, hogy te tudod meghatározni az idődet, annak értékét, az abba beleférő tevékenységeket.

Mesélek egy példát. Priszter Erzszi (PTA-Diamond), a coaching csapat tagja, tavaly úgy jött el május végi coaching programra, hogy mint könyvvizsgáló, könyvelő, előzetesen minden ügyfelét, minden munkáját elrendezte. Korábbra adott egy határidőt magának és a kollégáinak. Az éppen akkor elvégzendő feladatokra az állami törvény is adott egy határidőt, május 31-et. Elvileg lett volna ideje május 31-ig megcsinálni, amit kellett, de hozott egy kemény döntést, és egy korábbi időpontot, május 17-ét. Pénteki nap volt, a munkatársait is úgy osztotta be, hogy az összes feladatot az adott határidőig elvégezzék. Az ügyfelek is tudták, hamarabb kapnak meg mindent. Éppen ezért, mindent, ami kellett, adategyeztetést, hiánypótlást korábban csináltak meg.

Ez a vállalkozói lét! Nem a határidőt nézed, amit a bürokrácia meghatároz. Azon belül tudsz játszani. Hatékonyabbá tenni a saját munkádat. Ez az, amit te, vállalkozóként tudsz csinálni minden szinten, hogy a rendelkezésedre álló erőforrást, például az időt hatékonyabban használod fel.

Újabb és újabb ötleteket találsz ki. Olyan értéket teremtesz, amivel könnyebbé teszed a felhasználók, a vevőid életét. Azaz amit csinálsz, hasznos értéket nyújtasz azoknak, akiknek ez fontos. A vevőidnek.

Erről szól a *Napoleon Hill Gondolkodj és gazdagodj c. könyve is*. Többek között azért is írtam ezt a könyvet neked, hogy ezeket az alap gondolatokat megértsd, hogy még hatékonyabban tudd kihasználni az idődet. Ez már a haladó vállalkozási időrendszer.

VÁLLALKOZÓI IDŐHATÉKONYSÁG

Mi a három leghatékonyabb módja a vállalkozói idő eltöltésének?

1. Gondolkodás

A gondolkozás. Ez a number one. A legelső. Erre mondta idősebb Henry Ford, hogy a gondolkozás a legizzadságosabb, fizikailag legnehezebb feladat, tevékenység. Éppen ezért csinálják nagyon kevesen. Amikor csak a megszokásaink, a programjaink, a paradigmáink hajtanak minket napról napra, ébredéstől elalvásig, akkor nem gondolkozol.

Olyankor gondolkozol, amikor tanulsz, amikor olvasol, amikor fejleszted magad. De ha befejezted... Elfelejtetted. El szoktam mondani az évindítón edzőtáborban, hogy az ott jelenlévők mindössze három százaléka valósítja meg a céljait az adott évben. Három százaléka! Úgy szeretném, ha ez a statisztikai arány sokkal jobb lenne. Ezért indítottuk el korábban „Végig is csinálod, fogom a kezéd” programokat.

2. Beszélgetés

Beszélgetés, de nem ám akárkivel! Értékesítési beszélgetés. És most kapaszkodj meg: minden kommunikációd értékesítés. Mondták már neked? Mikor egy új alkalmazottat veszel fel, akkor eladod neki a cégedet és saját magadat. Így van? Mikor elmész a bankba, ott is értékesítesz, jóllehet, ők szolgálnak ki téged, és még azért fizetünk is. Ez igaz lehet az APEH-ügynökkel, igaz lehet a vevőddel, a beszállítóddal, mindig értékesítesz. Lebegjen előtted, hogy értékesítési célzatú kommunikációs beszélgetéseid legyenek. Ne csak arról, hogy a Fradi éppen mit nyert meg, és mit nem, meg hogy mi történt az életben.

3. Megvalósítás

A harmadik pedig, láss csodát, a megvalósítás. Mert ugye a gondok azért vannak, mert bár a megoldást ismerjük, de nem ültetjük át a gyakorlatba. Nem alakítottuk szokásunkká.

Nekem sem volt szokásom 2006-ig, hogy rendszeresen, napi szinten tanuljak. De én sikeresen lenulláztam magamat a bányász béka valaga alatti kakukk pacallá, és onnantól kezdve ez volt a fényre vezető út technikája. Nekem működött. Akkor neked is fog működni. Mert azok az emberek, akikhez én járok Magyarországon „mester elme”, vagyis mastermind programunkra, vagy akár az amerikai programjaimra, ott mindegyik ember hiper-önfejlesztő. Könyveket olvas, tanul, hanganyagokat hallgat állandóan. Akkor te miért nem csinálod? Remélem, egyre többet fogod csinálni.

Hogyan tudod a regenerálódó vállalkozásodat még hatékonyabban kihasználni?

Produktivitás piramis

Hadd mutassam be ehhez neked a produktivitás-piramist, amit egy Eben Pagan nevezetű úriembertől tanultam. Az ő rendszere alapján négy típusú tevékenységbe be tudod osztani a mindennapjaidat

Zéró és negatív – Semmi haszna, fejezd be!

Képzeld el egy piramist, aminek a legalsó szintjén olyan tevékenységeket végzel, amelynek értéke zéró vagy negatív értékű, forintban számolva. Melyek ezek a tevékenységek? Takarítás (ha csak nem ez a szakmád), Facebook, e-mail-ek, SMS-ek állandó nézegetése, állandó online jelenlét, pletykálgatás, panaszkodás.

Ezek mind olyan időtöltések, amelyeknek nincs pozitív eredményük a te vállalkozói, nettó árbevételedhez.

Vallom: a sikeres vállalkozóknak olyan szokásaik vannak, amit a nem sikeresek nem szeretnek megcsinálni.

Mit gondolsz, a sikeres vállalkozók, mennyi időt töltenek a Facebookon? Ha csak nem fontos az üzlet szempontjából, hogy állandóan aktívak legyetek a közösségi oldalakon. De ezt sem kell neked csinálni. Emlékszel a szerkezeti struktúrára? Megvan rá a megfelelő ember, az, aki figyeli, karban tartja a Facebook oldaladat. Nem kell mindent neked csinálni.

Számold ki, hány percet, órát, mennyi időt vesztegetsz el az életedből az ilyen zéró tevékenységekkel. Időt, miközben dobod ki a pénzt az ablakon.

Alacsony forintérték – Élvezed a számla rögzítést?

A piramis második szintjén találjuk az alacsony forintértékű tevékenységeket. Gondolj a vállalkozásodra: amikor van ugyan bevétel, de összességében alacsony forintértékű.

Alacsony forintértékű tevékenység, mikor te végzel el sok olyan munkát, amit helyetted más meg tudna csinálni a vállalkozásodban. Ezek általában mind delegálható feladatok. Michael Gerber *A V-mítosz* című könyvében leírja, milyen rendszerek, folyamatos kialakítása szükséges a cégedben.

Alakíts ki olyan egyszerű rendszereket, folyamatokat, amelyet a lehető legalacsonyabb felkészültségű ember is el tud látni. Hacsak éppen nem élvezed, hogy te rögzíted a számlákat.

Magas forint/óra értékű tevékenységek – Ebből már lehet valami!

A piramis harmadik szintje a magas forint/óra értékű tevékenységek. Melyek lehetnek ezek a vállalkozásodban? Személyes értékesítés, ügyfél-kapcsolattartás. Azok a feladatok, amelyeken keresztül te magas forintértékű bevételeken dolgozol.

Hosszú, magas élettartamú érték – Ami hosszú távon gazdaggá tesz

A piramis csúcán ott vannak a magas élettartam értékű tevékenységek. És ide tartozik a stratégia, a tervezés, a marketing. Termékfejlesztés, új munkatárs kiválasztása és beillesztése a cégbe.

Most képzeld el egy átlagos napod, és oszd fel a feladataid a piramis négy szintje között. Légy őszinte! Ez legyen számodra a tükör. Azért tartom ezt a tükröt neked, mert ez lesz a házi feladat. Holnaptól írd, hogy melyik tevékenységed a piramis melyik részét építi!

Mert én nem leszek ott. Nem én, hanem saját magad leszel az, aki hajtja majd magát előre.

Házi feladatként írd össze, hogy jelenleg milyen értékű tevékenységekkel töltöd az idődet. És tegyél így legalább 30 napon keresztül! Mert tudod, 30 nap kell ahhoz, hogy egy tevékenység szokássá alakuljon át. Egy hónap, mire az életed részévé válik.

Ha már a szokásoddá válik, könnyen megy majd: hamar rádöbbsz, mit nem kellett volna megtenned Például ebbe a telefonba se kellett volna benyúlni. Most kellett volna lehalkítani, kikapcsolni, átirányítani. Ez a Facebook hír most nem volt olyan baromi fontos.

És ezekből, a pici, megtakarított percekből fog összeállni a sok, hasznos óra, amit valóban a magas értékű, hosszú távú, tartós értékű feladataidra fókuszálva tudsz majd tölteni, és fordítani.

Már rutinból fogod tudni, mire kell időt szánnod, és mire nem. Önmagadtól tudsz majd nemet mondani, nem külső kényszer miatt. És láss csodát, a harmadik, valósítsd meg végre! Senki más nem fogja megcsinálni helyetted! Ez volt a lényeg, pici bepillantás abba, hogy mi a sikeres vállalkozóknak a titka. Az egyik titka a szokásai, és hogy mire fordítanak időt, milyen sorrendben.

**Rendeld meg a könyvet,
speciális ajánlatom keretében:**



**1 Ft + szállítási és kezelési
költségért!**

Kattints az alábbi linkre:

www.idomilliomos-vallalkozo.hu