

ЧАС ТИШИ НЫ

И еще 34 инструмента,
которые сохранят
ваше время и энергию

ДЭВИД ХОРСАГЕР

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Простые стратегии

Совет № 1. Преимущества 90-дневных планов	13
Совет № 2. СВД — самые важные дела дня	21
Совет № 3. Час тишины	29
Совет № 4. Сосредоточьтесь	35
Совет № 5. Решайте немедленно	41
Совет № 6. Сначала зерна	45
Совет № 7. Управляйте своей энергией	51
Совет № 8. Записывайте всё	57
Совет № 9. Совершенство, но не перфекционизм	63
Совет № 10. Планируйте будущее сегодня	67
Совет № 11. Будьте энергичными	73
Совет № 12. Будьте всегда наготове	79
Совет № 13. Эффективная электронная почта	85

Совет № 14. Телефонные привычки	91
Совет № 15. Добивайтесь от совещаний максимума	97
Совет № 16. Ваш «полетный план»	103
Совет № 17. Вставайте пораньше	109
Совет № 18. Наведите порядок на рабочем столе	115
Совет № 19. Не стесняйтесь использовать в переписке готовые образцы	123
Совет № 20. Азбука планирования	129
Совет № 21. Делайте всё быстрее	133
Совет № 22. Диаграмма связей, или Интеллект-карта . . .	139
Совет № 23. Сохраняйте и обновляйте данные	145
Совет № 24. Освобождайтесь от бумаг	149
Совет № 25. Пользуйтесь горячими клавишами	155
Совет № 26. Не будьте заложниками устройств	159
Совет № 27. Не попадайтесь на крючок телевизора	163
Совет № 28. Оптимизируйте работу компьютера	169
Совет № 29. Объединяйте дела	175

Совет № 30. Не зацикливайтесь на сложности своих проблем	181
Совет № 31. Держите всё по рукой	187
Совет № 32. Умейте сказать «нет»	193
Совет № 33. Больше размышляйте о жизни	199
Совет № 34. Меняйте свои привычки	205
Совет № 35. Помните: главное — окружающие вас люди .	211
Ваша очередь!	215
Благодарности	216
Об авторе	218

Нэйту, который каждый
день делает шаг к вершине,
но не за счет отношений с друзьями



Лизе, которая ведет наш дом
и занимается нашими четырьмя
детьми с редкими усердием
и изяществом



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Организованность —
преимущество,
достигаемое благодаря
тому, что приоритеты
четко определены
и человек ежедневно
над ними работает.



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Совет № 1

Преимущества 90-дневных планов

С 1111 С

Восемнадцать лет назад один человек предложил мне ни на что не жаловаться в течение 90 дней подряд. Я не мог высказывать неудовольствия ничем, даже едой или погодой. Это изменило мою жизнь. Некоторые говорят, что можно поменять одну привычку за 21 день. Сомневаюсь, что этого достаточно. Но если 21 дня маловато, то года — многовато. Некоторые не могут сдерживать новогодние обещания даже две недели. Они обычно думают: «У меня целый год впереди». **90 дней — идеальный срок.** Он достаточно короток, чтобы не растерять концентрацию на цели, и в то же время вполне долого, чтобы добиться результатов, которых многие не достигают и за год. Когда я начал сбрасывать вес, решавшими были первые 90 дней. За три месяца я потерял около 15 кг. А главное, за этот же период в корне изменились мои представления о питании, физической активности и эффективности использования своего времени. Все изменилось за 90 дней.

Часто мы планируем что-то кардинальное наедине с собой, но не сопровождаем планы действенными стимулами. Не нужно загадывать на год, планируйте на 90 дней. Я советую коллективам, чтобы каждые 90 дней каждый его член создавал для себя новый план. Это позволяет и руководству, и сотрудникам использовать принципы, которые обеспечат ясность цели и достижение конкретного результата как в личном, так и в профессиональном плане.

Выберите сферу, которой вы хотите заняться, и задайте себе шесть вопросов. *Составление плана не должно занимать больше получаса.*

Вопрос 1: где я сегодня? Если вы не знаете, где вы сегодня, вы не можете знать, где вы окажетесь в будущем. (Если вы составляете 90-дневный план в команде, то, естественно, задайте вопрос: «Где мы сегодня?» и используйте местоимение «мы» во всех следующих вопросах.) Тогда вы быстро поймете свои сильные и слабые стороны, возможности и риски. Например, где я в моих отношениях с детьми? Где я в отношении своего здоровья? Где я в плане ожидаемых продаж? Где мы в смысле влияния наших продуктов на людей?

Вопрос 2: чего я хотел бы добиться через 90 дней? Помните: это не год и не пять лет. Долгосрочное стратегическое планирование тут неуместно. Восстановите в памяти ответ на вопрос 1 и скажите себе, где вы хотели бы оказаться через 90 дней. Напишите четкую контролируемую

(по возможности выраженную количественно) цель. И, скорее всего, за 90 дней вы достигнете даже большего, чем планировали!

Вопрос 3: почему мне это нужно? Если причина весома, то план даже не нуждается в особом «причесывании». Если горит мой дом, а в нем остались мои дети, мне некогда вдаваться в детали: я действую, потому что у меня есть мощный побудительный мотив. Когда ваша команда мотивирована к делу и объединена им, она легко справится с любыми трудностями. Она будет работать сосредоточенно и с увлечением и добьется результата.

Вопрос 4: как достичь намеченного? Повторяйте этот вопрос до тех пор, пока ваша команда не будет готова предпринять конкретные действия.

Вопрос 5: как достичь намеченного? Людей нужно заставлять задавать себе этот вопрос до тех пор, пока они не будут готовы предпринять что-то конкретное сегодня, в крайнем случае завтра.

Вопрос 6: как достичь намеченного? Я выяснил, что люди должны ответить на этот вопрос хотя бы три раза, прежде чем у них появится полная ясность по поводу своих действий. Возможно, для этого необходимо будет задать этот вопрос и семь раз. Смысл в том, чтобы задавать себе этот вопрос до тех пор, пока вы сами или ваша команда не примете окончательного решения о начале конкретных действий сегодня или завтра.

Планы должны реализовываться

Я помню, когда меня посетила идея задавать вопрос «как?» три раза подряд. Я консультировал и занимался психологическим тренингом с персоналом одной из самых крупных организаций здравоохранения в Северной Америке. Им были необходимы перемены! У них сокращался бюджет и уменьшалось количество пациентов. Мы заканчивали семинар и практические занятия по укреплению доверия в коллективе. Сто пятьдесят руководителей организации сидели за круглыми столами в конференц-зале. Каждый стол выдвинул конкретную задачу, которую, по мнению сидевших за ним, необходимо решать в первую очередь. Я спросил у высших руководителей организации, что необходимо предпринять, чтобы она продолжала развиваться и ей больше доверяли клиенты. Старший за столом ответил:

- Нам нужны более ясные цели.
- Как этого достичь? — спросил я.
- Мы должны больше общаться, — ответил тот же человек, посовещавшись с коллегами.
- Как? — снова спросил я.
- Нам нужно повысить ответственность за свои действия друг перед другом, — сказал руководитель, еще раз посовещавшись с окружением.
- Как? — спросил я.

Высшие руководители крупной организации, каждый из которых был по-своему блестящим управленцем, должны

были три раза мучительно искать ответ на вопрос, пока не выдвинули предложения о конкретных действиях. Они поняли, что им нужно чаще общаться и определить более четкие цели деятельности компании. Важна была та часть их плана, в которой формулировалась цель стать более ответственными друг перед другом за состояние дел в организации. И они проявили готовность воплощать план в реальность уже начиная с завтрашнего дня.

А когда я решил сбросить вес, то задавал себе вопрос «как?» до тех пор, пока от простейшего ответа «поменьше есть и побольше двигаться» я не пришел к 15 конкретным направлениям действий, которые я мог осуществлять каждый день.

Чем четче будет ваш 90-дневный план, тем больше доверия он вызовет у вашей команды. И результат не заставит себя ждать.

Больше всего сочувствия вызывают
люди, которые видят, но не имеют
видения.

Хелен Келлер*

* Хелен Келлер (1880–1968) — американская писательница и общественный деятель, член Социалистической партии Америки. В возрасте полутора лет потеряла зрение и слух. В 1964 году награждена президентской медалью Свободы. *Прим. перев.*

Как бы ни была красива
ваша **стратегия**,
время от времени
вы все же должны
обращать внимание
на результаты
своей **деятельности**.

Уинстон Черчилль

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

1.

2.

3.

4.

5.