

GTD – техника эффективного управления делами

Александр Бушмелев



Резервы личного времени

Если Вам удастся повысить эффективность
планирования Вашего времени хотя бы на

5%,

Вы освободите

8.5 часов в неделю,

что составит

435 часов/18 дней/2.5 недели

В год!

www.bushmelev.ru

Закон Парето

- 20% клиентов дают 80% оборота
- 20% ошибок обуславливают 80% потерь
- 80% результатов достигается за счет выполнения 20% задач

www.bushmelev.ru

Принцип расстановки приоритетов

- А – должно быть сделано
- Б – следует сделать
- В – хорошо бы сделать

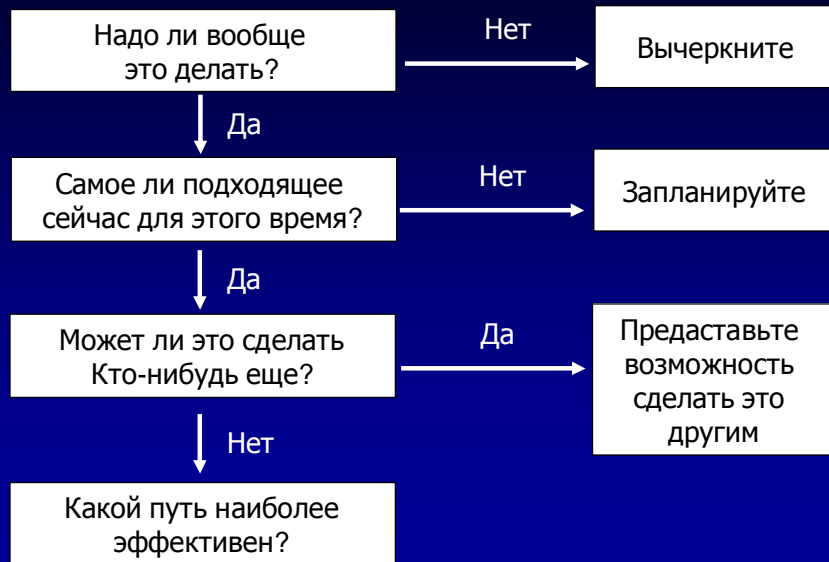
www.bushmelev.ru

Принцип Эйзенхауэра



www.bushmelev.ru

Второстепенное дело



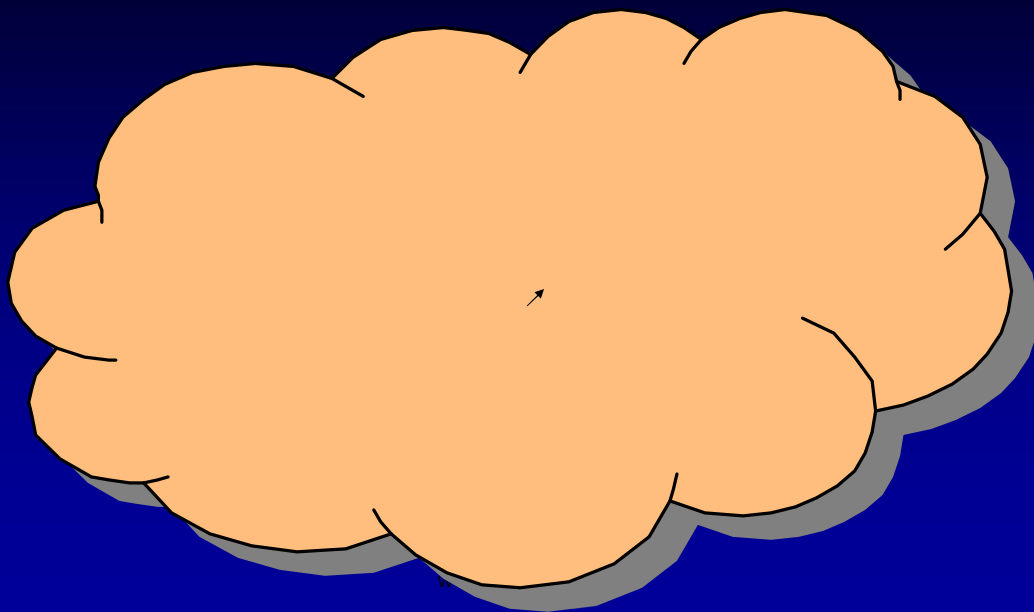
www.bushmelev.ru

Время

- Что есть время?
- Европейская и восточная модели времени

www.bushmelev.ru

Ум и другие



GTD (Getting Things Done)

David Allen.

www.bushmelev.ru

Ключевые идеи

- Собрать все дела в систему. Где-нибудь, но только не в голове
- Беспокойство вызвано недостатком организации, подготовки и действия
- Научиться принимать окончательное решение по поводу АБСОЛЮТНО ВСЕГО

www.bushmelev.ru

Критерии выбора действия в настоящий момент

В порядке важности это:

1. контекст
2. время
3. энергия
4. приоритеты

www.bushmelev.ru

Критерии выбора действия в настоящий момент. В порядке важности это:

контекст (см. предыдущий абзац),

время (сколько есть в наличии времени),

энергия (самочувствие и работоспособность на настоящий момент) и

приоритеты (что сейчас важнее).

Довольно неожиданно обнаружить приоритеты на последнем месте, но позиция Дэвида Аллена именно такова. В конечном итоге задача будет либо выполнена, либо нет. Если она не слишком важна, может быть, лучше просто ее не делать — даже высокоприоритетных задач в жизни больше, чем мы в состоянии выполнить. На мой взгляд, дело здесь в том, что приоритеты не помогают мотивации, так как обычно выбираются с использованием внешних факторов.

Группировка действий по контексту

- Списки действий по контексту:
 - “компьютер”
 - “звонки”
 - “по дороге”
 - Т.д.

www.bushmelev.ru

Группировка действий по контексту. Вместо привычного нам деления действий по разного рода темам Дэвид предлагает деление в зависимости от текущего контекста. Для каких-то дел нужен компьютер и интернет, для каких-то — телефон, для каких-то — машина и т.д. Соответственно, списки действий могут называться “компьютер”, “звонки”, “по дороге” и т.д.). В списке “компьютер” окажутся дела, относящиеся к разным проектам. Это выглядит непривычно, но на самом деле оказывается довольно практичным, если, конечно, мы действительно хотим, чтобы все эти дела были сделаны, а не пишем “до кучи”.

Определение следующего действия

- Под следующим действием подразумевается ближайшее конкретное физическое действие, необходимое для того, чтобы проект продвинулся дальше.

www.bushmelev.ru

Определение следующего действия. Любая задача, которая состоит из нескольких шагов, является проектом. Для всякого проекта должно быть определено следующее действие. Под следующим действием подразумевается ближайшее конкретное физическое действие, необходимое для того, чтобы проект продвинулся дальше.

Естественная модель планирования

Наиболее соответствует человеческой природе следующая модель:

- Определить суть задачи и принципы работы над ней
- Представить себе результат
- Генерация идей
- Организация работы
- Определение ближайших действий

www.bushmelev.ru

Естественная модель планирования. Для того, чтобы более-менее сложный проект был выполнен, необходимо планирование. Дэвид уверяет, что наиболее соответствует человеческой природе следующая модель:

Определить суть задачи и принципы работы над ней

Представить себе результат

Генерация идей

Организация работы

Определение ближайших действий

В обычной жизни люди до последнего сопротивляются планированию, пока не наступает наконец критическая ситуация. Тогда в силу вступает то, что Дэвид называет реактивной моделью планирования. В ней все происходит ровно наоборот: начинаются судорожные авральные действия, потом работу пытаются как-то организовать, потом, понимая, что не хватает идей, делают попытку их сгенерить, а когда и это не помогает, задумываются о желаемом результате, сути задачи и принципах, в соответствии с которыми должна идти работа.

Пять фаз управления рабочим процессом

1. Сбор
2. Обработка
3. Организация
4. Обзор
5. Действия

www.bushmelev.ru

Сбор

- Собрать 100% хвостов
- Инструменты сбора
- Требования к сбору
- **Тренируйтесь замечать всё, что лежит не на своём месте**

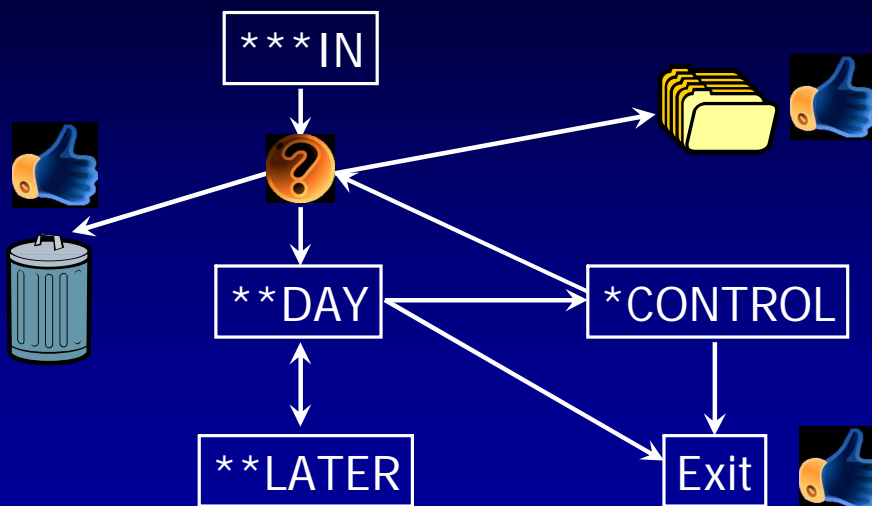
www.bushmelev.ru

Обработка

- Всё ненужное выкинуть
- Все дела, требующие менее двух минут выполнить
- Всё поручаемое поручить
- Все дела отсортировать и поместить в систему напоминаний
- Крупные проекты идентифицировать

www.bushmelev.ru

Упрощенный алгоритм



www.bushmelev.ru

Ключевой вопрос

Что делать дальше?

www.bushmelev.ru

Периодические задачи

- Забудем об автоматической генерации в PIM-ах

www.bushmelev.ru

Срочные задачи

- Это задачи имеющие точную дату и время исполнения

www.bushmelev.ru

Контекст

- Не более 5 категорий

www.bushmelev.ru

Организация хранения

- Входящие
 - ***IN
- Информация
- Текущие дела
 - **DAY
 - **LATER
 - *CONTROL
- Проекты
- Мечты (когда-нибудь, не сейчас)
 - *MAYBE

www.bushmelev.ru

Системы хранения

- Карточки
- Блокнот со стикерами
- Задачи в PIM
- GMail
- Сетевые ресурсы
- MonkeyGTD

www.bushmelev.ru

HipsterPDA



www.bushmelev.ru

Ежедневный регламент

- Сектор «Входящие» должен быть освобожден полностью
- Обработка списков и секторов в соответствии с алгоритмом

www.bushmelev.ru

Еженедельный обзор

- В конце каждой рабочей недели выделяется время для просмотра всех списков задач:
 - Идей
 - Целей
 - Текущих и возможных проектов.

www.bushmelev.ru

Еженедельный обзор. Для того, чтобы в работе не возникало застоя, в конце каждой рабочей недели Дэвид рекомендует выделить время для просмотра всех списков задач, идей, целей, текущих и возможных проектов. Это — время для “большой чистки”. Бывает непросто себя заставить выполнять эту работу, но это цена, которую вы платите за свое спокойствие в остальное время.

Многоуровневый обзор

Группа обзоров "10,000–50,000 ft" раз в несколько месяцев

- 50 000 футов и более: жизнь
- 40 000 футов: трех— пятилетняя перспектива
- 30 000 футов: одно— двухлетние цели
- 20 000 футов: круг обязанностей
- 10 000 футов: текущие проекты
- Уровень моря: текущие дела

www.bushmelev.ru

Многоуровневый обзор. Группа обзоров "10,000–50,000 ft" (Дэвид советует делать их раз в несколько месяцев) позволяет увидеть свою деятельность под разными углами и с разных точек зрения. Это дает объем и цельность видения, хотя, опять-таки, требует времени.

Пять фаз планирования проектов

1. Определение цели и принципов
2. Видение желаемых результатов
3. Мозговой штурм
4. Организация
5. Определение следующего конкретного действия

www.bushmelev.ru

Принципы

Сделай это сейчас

Принципы Steve Pavlina

www.bushmelev.ru

Ясность – это ключ

www.bushmelev.ru

Первым шагом четко определите, чего вы хотите. В секциях таэквондо, где я обычно тренировался, на стене висел огромный плакат, надпись на котором гласила: “Ваша цель – получить черный пояс”. Он напоминал каждому ученику, зачем тот ходит на такие тяжелые тренировки. Когда вы работаете на себя, очень легко провести за столом целый день и в результате не получить ничего. Такое обычно происходит, когда вы не очень уверены в том, что хотите сделать. Восстанавливайте свою осведомленность, спрашивая себя: “Чего я в точности пытаюсь сейчас добиться?” Вы должны знать свою цель настолько четко, насколько это возможно. Поэтому все ваши цели должны быть конкретны, и они должны быть зафиксированы. Ваши цели должны быть понятны до такой степени, чтобы любой посторонний человек мог объективно взглянуть на ситуацию и абсолютно определенно сказать, достигнута цель или нет. Если вы не можете четко определить пункт назначения, то как вы узнаете, что вы туда прибыли?

Я обнаружил, что ключевой период для определения деловых задач и работы над ними составляет 90 дней, т.е. продолжительность одного сезона. За этот период времени вы можете добиться значительных и достаточно ощутимых изменений, если будете ставить кристально ясные цели. Выберите время и запишите, каким вы хотите видеть свой бизнес через 90 дней. Каким будет ваш месячный доход? Сколько трафика будет получать ваш сайт (посетители, загрузки страниц)? Сколько часов в неделю вы будете вкладывать в бизнес? Какие продукты вы будете продавать? Как будет выглядеть ваш сайт? Будьте точны. Абсолютная четкость даст вам ориентир, чтобы придерживаться необходимого направления.

Подобно самолету на автопилоте, который постоянно корректирует свой курс, периодически “перенацеливайте” собственные цели. Перечитывайте их каждое утро, чтобы обновить их в своей памяти. Развесьте их на стенах – особенно это касается финансовых целей. Несколько лет назад я бегал по квартире, вывесив надписи “\$5000/месяц”. В то время это была моя месячная цель по бизнес-доходам. Поскольку я точно знал, чего хотел, я достиг ее за несколько недель. Я продолжал устанавливать точные финансовые цели, несмотря на периодические спады. Когда я сконцентрировался на shareware-маркетинге в 1999, мой заработок составлял меньше \$500 в месяц. Я поставил цель зарабатывать \$2000, потом \$2500, \$3000 и т.д. Если вы на самом деле серьезно относитесь к росту своего бизнеса, серьезно относитесь и к установке понятных целей. Не определив, каков будет ваш доход, вы поставите результат в зависимость от случая. Точность не только экономит ваше время – она еще и сделает вас очень богатым.

Будьте гибким

www.bushmelev.ru

Существует ключевое различие между знанием цели и знанием пути, по которому вы к ней приходите. Типичный коммерческий самолет находится вне курса 90% времени полета, но, тем не менее, он практически всегда прибывает к цели, поскольку точно знает, куда он движется, и делает в пути постоянные корректировки. Вы можете не знать точный путь к своей цели. Я считаю, что настоящая задача планирования - просто оставаться уверенным в существовании такого пути. Все мы слышали о статистике, по которой 80% бизнес-начинаний проваливаются, но более интересная статистика заключается в том, что успешные начинания добились успеха совсем не так, как предполагалось. Если взглянуть на успешный бизнес, стартовавший с бизнес-планов, скорее всего, обнаружится, что изначальные бизнес-планы провалились, и успех был достигнут, потому что было попробовано что-то еще. Это означает, что ни один бизнес-план не выживает после контакта с рынком. Я люблю обобщать это утверждение, говоря, что ни один план не выживает после контакта с реальным миром.

Знаменитый автор и бизнес-консультант Стефан Кови ([Stephen Covey](#)) часто использует выражение "честность в момент выбора". Эта фраза означает, что вы не должны слепо следовать планам без осознанного понимания целей, для достижения которых они предназначены. Например, предположим, что вы успешно исполняете свой план, и вдруг возникает некая непредвиденная возможность. Останетесь ли вы верны планам (теряя возможность), или остановитесь и последуете за этой возможностью (нарушая запланированный график работ)? В этот момент вы должны остановиться, просмотреть свои основные цели и решить, какой курс лучше выбрать. Ни один план не должен исполняться слепо. Если вы получили информацию, делающую план несостоятельным, будьте честны в момент выбора. Иногда можно достичь цели быстрее, используя преимущества внезапно возникшего короткого пути. Но бывает и так, что нужно придерживаться первоначальных планов и избегать несущественных отвлечений, если те уведут вас от ваших целей. Будьте точны в своих целях и гибки в своих планах.

Неудача – это ваш друг

www.bushmelev.ru

Большинство людей, похоже, имеют врожденный страх неудач, однако, на самом деле, неудача является вашим лучшим другом. Успешные люди тоже заваливали большие проекты, просто потому, что делали множество попыток. У великого бейсболиста Бэйба Руфа (Babe Ruth) были хоумран'ы (homerun) и страйкоут'ы (strikeout) в одном и том же матче. Те, кто часто достигал успеха, часто и проваливались. В неудаче нет ничего плохого или стыдного, а вот о бездействии можно только сожалеть. Так что не бойтесь экспериментировать со своим бизнесом. Иногда, чтобы быстро узнать, работает нечто или нет, нужно просто сделать это. Вы всегда успеете скорректировать свой путь. Это подход, который можно назвать "готов-выстрелил-прицелился", и, что удивительно, работает он намного лучше, чем более общепринятый "готов-прицелился-выстрелил". Причина кроется в том, что "выстрелив" в первый раз, вы получаете реальные данные для корректировки цели. Некоторые люди погрязают в трясине обдумывания и планирования, ничего при этом не делая. Сколько великих идей было упущено вами только из-за застревания в состоянии анализа (т.е. "готов-прицелился-прицелился-прицелился-...").

Неудача – это НЕ противоположность успеху. Это важная ступень к успеху. Никто не вспомнит ваших поражений, когда вы достигнете успеха. Майкрософт не был первым бизнес-предприятием Билла Гейтса и Пола Аллена. Кто теперь вспомнит, что их первый бизнес с Traf-o-Data провалился? Актера Джима Керри, когда он был молодым комиком, выгоняли со многих подмостков. У нас есть электрические лампочки, потому что Томас Эдисон не сдался даже после 10000 провалившихся экспериментов. Если слово "неудача" пугает вас, тогда переформулируйте его: вы либо достигнете успеха, либо приобретете новый полезный опыт.

Умение избавиться от страха неудачи хорошо вам послужит. Если вы восхищены новым продуктом или идеей, но беспокоитесь, что она не сработает, просто перепрыгните через свой страх и реализуйте ее в любом случае. Даже если ничего не выйдет, вы научитесь чему-то важному и сделаете лучшую попытку в следующий раз. Если взглянуть на независимых разработчиков, зарабатывающих по \$100,000 в год, скорее всего, окажется, что практически у всех из них (включая меня) успеху предшествовал ряд неудач. Я полагаю, что большинство из них согласится с тем, что опыт их ранних неудач был важнейшей составной частью дальнейшего грандиозного успеха. Если ваш бизнес только стартовал, начните выпускать продукты и не беспокойтесь о том, насколько удачными они станут (а они, вероятно, таковыми не станут). Зато вы научитесь гораздо большему, делая что-либо, нежели бесконечно об этом думая.

Сделайте это сейчас!

www.bushmelev.ru

Клемент Стоун (Clement Stone), построивший страховую империю с доходом в сотни миллионов долларов, в начале каждого рабочего дня заставлял своих работников повторять вслух фразу: "Сделайте это сейчас!". Всякий раз, когда вы чувствуете, что вами овладевает лень, и помните о чем-то, что вы должны были бы делать, остановитесь и скажите громко: "Сделай это сейчас! Сделай это сейчас! Сделай это сейчас!". Я часто ставлю этот текст на свой скринсейвер. Цена, которую приходится платить за откладывание дел, ужасно велика, поскольку вам придется мысленно постоянно их пересматривать, что приведет к ненормальному объему потраченного времени. Обдумывание и планирование важны, но действия еще важнее. Вам не заплатят за мысли и планы – вам заплатят за результат. Если вы сомневаетесь, смело действуйте, как будто бы проиграть невозможно. В сущности, так и есть на самом деле.

Абсолютно необходимо развить в себе привычку принимать решения настолько быстро, насколько это возможно. Я использую правило 60-ти секунд практически для каждого решения, вне зависимости от его размера или важности. Как только необходимые данные получены, я запускаю таймер и даю себе 60 секунд для принятия твердого решения. Суть решения может быть абсолютно любой: какой продукт разрабатывать следующим, принимать ли новое лицензионное предложение, или какова будет тема следующей статьи. Я считаю, что люди слишком часто задерживают принятие решений, не имея на это абсолютно никаких причин. Большинство людей, вероятно, тратит больше 60-ти секунд только на то, чтобы решить, что они будут есть за обедом. Увеличив скорость принятия решений, сэкономленное время вы будете тратить на действия.

Одно исследование показало, что лучшие в мире менеджеры очень терпимо относятся к неопределенности. Другими словами, они способны действовать на основании частичных и/или конфликтующих между собой данных. Индустрия разработки ПО движется так быстро, что в тот момент, когда вы получаете замечательные данные для принятия решений, возможность, скорее всего, уже умерла. Там, где данные, на которые можно положиться, отсутствуют, руководствуйтесь своими собственными опытом и интуицией. Если решение может быть принято прямо сейчас, оно должно быть принято прямо сейчас. Если принять решение сейчас вы не способны, выделите время, чтобы подробнее его рассмотреть, и все-таки принять. Уделяйте время действиям, а не принятию решений. Состояние нерешительности - это основной источник трат времени. Если это возможно, не тратьте на него больше 60-ти секунд. Примите твердое, немедленное решение, и перейдите от неизвестности к уверенным действиям.

Безжалостно избавляйтесь от мусора

www.bushmelev.ru

Освобождайтесь от всего, на что бесполезно уходит ваше время. С легкостью пользуйтесь мусорной корзиной. Примите правило: “Если сомневаешься, выброси это”. Отмените бесполезные подписки на журналы. Если у вас есть журналы, которые лежат больше двух месяцев, а вы даже не брали их в руки, выбрасывайте их – скорее всего они так и останутся непрочитанными. Поймите, что ничто не является бесплатным, если это занимает ваше время. Перед тем, как выписать новую бесплатную услугу или подписку, спросите себя, сколько вашего времени она будет стоить. Каждая деятельность имеет альтернативную стоимость. Задайте себе вопрос: “Эта деятельность стоит того, чем я ради нее жертвую?”

Применяйте мышление с нулевой оценкой

www.bushmelev.ru

Задайте себе вопрос: “Если бы мне пришлось начинать этот проект (отношения, бизнес-стратегию), я бы действительно его начал, с учетом информации, которой я обладаю сейчас?”. Если ответом будет “нет”, бросайте его как можно скорее. Я знаю множество людей, имеющих ограничивающее убеждение, гласящее: “Всегда заканчивай то, что начал”. Они тратят годы, взбираясь по лестнице только для того, чтобы в конце осознать, что лестница была прислонена не к тому зданию. Помните, что неудача – это ваш друг. Поэтому, если продукт не работает на вас, избавьтесь от него и начните делать что-то другое. Посвящая свою жизнь гонке за целью, которая уже не вдохновляет вас, вы не добьетесь славы.

Найдите и верните растрачиваемое время

www.bushmelev.ru

Вместо того чтобы смотреть часовое телевизионное шоу, запишите его на кассету и посмотрите за 45 минут, перематывая рекламу. Не тратьте полчаса на набор длинного письма, если вы можете добиться того же с помощью 10-минутного звонка. Собирайте свои поручения вместе и делайте их все за раз.

Используйте правило "80-20"

www.bushmelev.ru

Как известно из принципа Парето, 20% времени, потраченного на работу, дает 80% результата этой работы. И наоборот, 80% времени тратится на 20% результата. В колледже я безжалостно применял этот принцип. Были недели, когда я пропускал 40% лекций, поскольку присутствие на них зачастую было не самым эффективным способом обучения. Часто я просто не делал задания, поскольку считал, что они не стоят потраченного времени. У меня был один математический курс, на котором я показался лишь дважды, т.к. намного быстрее мог изучить материал по книгам. Я появился только в его середине и конце. Я показывался в начале каждой лекции, чтобы сдать домашнее задание, и в ее конце, чтобы получить следующее. Я получал наивысшие в классе оценки, но учителя иногда даже не подозревали, кто я такой. Остальные студенты, играющие по правилам, не осознавали, что они вправе изобрести свои собственные. Определите, какая часть вашего бизнеса входит в ключевые 20%, и сфокусируйте свои усилия на ней. Будьте безжалостны, отказываясь от временных трат, которые не приносят результатов. Например, не тратьте время, наполняя свой сайт вычурной графикой, если считаете, что она не повлияет на продажи.

Охраняйте собственное время

www.bushmelev.ru

Разработка ПО требует значительной концентрации и продолжительных умственных усилий. Чтобы работать эффективно, вам нужны непрерываемые блоки времени. Ваша эффективность будет намного выше, если известно, что вас не прервут какое-то время. Я полагаю, что это является единственной причиной, по которой многие программисты обожают работать поздно ночью, когда объем телефонных звонков и электронных писем существенно уменьшается. Работая над конкретной задачей, выделяйте блоки времени, на протяжении которых вы не будете заниматься ничем другим. Я обнаружил, что идеальная продолжительность одного блока составляет 90 минут.

Работайте все время, когда вы работаете

www.bushmelev.ru

На протяжении каждого из таких священных блоков делайте только то, на чем вы сконцентрированы. Не проверяйте почту или новости, не лазайте по сайтам. Если у вас возникает такой соблазн, выдергивайте модем, пока работаете. Выключайте телефон, или просто не отвечайте на звонки. Примите ванну перед тем, как начать, и позаботьтесь о том, чтобы не проголодаться. Вообще не вылезайте из кресла. Не говорите ни с кем. Если необходимо, заранее предупредите остальных, чтобы они не беспокоили вас. Если нужно, можете даже пригрозить им чем-нибудь.

Состояние потока, когда вы полностью поглощены задачей, и чувство времени отсутствует, требует около 15-ти минут для того, чтобы в него войти. Если вы прервались, потребуется еще 15 минут, чтобы туда вернуться. Поэтому, как только вы вошли в него, защищайте его ценой собственной жизни. В этом состоянии вы можете проделать огромный объем работ и почувствовать полное единение с задачей. Когда я нахожусь в потоке, у меня полностью отсутствует чувство прошлого или будущего. Я чувствую себя кодом, который пишу. Программирование дается очень легко, как будто строчки кода текут через меня в машину.

Используйте МНОГОЗАДАЧНОСТЬ

www.bushmelev.ru

Объем компьютерных знаний растет так быстро, что по умолчанию, все, что вы знаете о своем бизнесе, уже устарело. Единственное решение – поглощать новые знания как можно быстрее. Большой части того, что я использую сейчас в бизнесе, пять лет назад еще не существовало. Индустрия сегодня радикально отличается от того, чем она была два года назад. Лучшим способом быть в курсе я считаю, использование многозадачности для чтения книг и прослушивания аудиопрограмм.

Читайте компьютерные журналы во время рекламы, когда смотрите телевизор. Если вы мужчина, читайте, пока бреетесь. Я пользуюсь электрической бритвой и читаю по 2-3 минуты каждый день. Благодаря этому я изучаю по две дополнительные статьи каждую неделю, что составляет более ста за год; достаточно для того, чтобы быть в курсе нескольких месячных подписок. Эта привычка прививается очень легко. Просто возьмите журнал и прямо сейчас положите его в ванную комнату. Вырезайте журнальные статьи и печатайте страницы из Интернета, чтобы прочитать их позже. Выходя из дома, всегда берите как минимум одну статью с собой. Если вам придется стоять в очереди, например, в полицейском участке или бакалейном магазине, достаньте ее и прочитайте. Вы будете удивлены, сколько дополнительных знаний можно получить, читая во время деятельности, не требующей умственной активности.

Слушайте образовательные аудио-программы, когда только это возможно. Слушайте их, всякий раз, сидя за рулем. [Nightingale Conant](#) продает замечательные, сделанные экспертами в своей области, программы по множеству тем. Большинство из них состоит из шести кассет или CD и стоит около \$60, отлично себя окупая. Существует множество программ по маркетингу и продажам, очень полезных для независимых разработчиков, особенно если вы мало об этом знаете. Эти знания обычно гораздо ближе к практике, нежели аналогичные, полученные в университете. В то время, как люди с маркетинговым и бизнес-образованием получают свои знания от профессоров в колледжах, вы получите их от миллионеров, которые знают что работает, а что нет. Один из лучших способов экономии времени – напрямую учиться у людей, уже обладающих необходимыми умениями.

Многозадачность, была, по всей видимости, самым важным умением, благодаря которому я закончил колледж за три семестра. Мой средний день состоял из семи-восьми часов занятий. Однако по вторникам в последнем семестре я занимался от звонка до звонка – с 9-ти утра до 10-ти вечера. Поскольку за каждый семестр я посещал около дюжины курсов, в неделю приходилось сдавать по несколько тестов и проектов. У меня не было времени заниматься вне колледжа – все оставшееся время отнимала работа. Поэтому я просто должен был учиться с того момента, как вставал с постели. Если учитель писал что-нибудь на доске, я вынужден был запоминать это здесь и сейчас; я не мог позволить себе провалиться в будущем. Во время медленных занятий я делал домашние задания, перерабатывал алгоритмы для своих программ или работал над расписанием. Вы, вероятно, найдете много возможностей для применения многозадачности. Когда вы делаете что-либо физическое - едете за рулем, готовите, ходите по магазинам или просто прогуливаетесь - займите свой мозг прослушиванием аудио-программ или чтением.

Экспериментируйте

www.bushmelev.ru

Все люди разные, поэтому, то, что работает у вас, может не работать у другого человека. Возможно, ваша работоспособность выше утром или поздно ночью. Используйте свои сильные стороны и ищите способы компенсации слабых. Попробуйте слушать музыку во время работы. Вставьте диск в CD-ROM и проследите, как это повлияет на вашу продуктивность. Я пользуюсь бесплатным проигрывателем [WinAMP](#), который позволяет моему компьютеру принимать множество радиостанций. Я обнаружил, что классическая музыка, особенно Моцарт, ужасна во время планирования. А при выполнении рутинных задач техно-музыка помогает мне работать намного быстрее. Не знаю точно почему, но я вдвойне продуктивен, слушая быструю музыку, нежели не слушая ничего вовсе. С другой стороны, музыка с вокалом негативно сказывается на моей работоспособности, поскольку отвлекает от мыслей. Поставьте простой эксперимент, и вы поймете, как различные виды музыки влияют на вашу производительность. У меня эти различия очень значительны.

Культивируйте свой энтузиазм

www.bushmelev.ru

Слово “энтузиазм” пришло к нам из греческого этноса, дословно означая “Бог внутри”. Мне очень нравится это определение. Не думаю, что можно овладеть искусством тайм-менеджмента, не обладая сильным энтузиазмом по поводу использования вашего времени. Идите за тем, что вас на самом деле вдохновляет. Не стремитесь к деньгам – следуйте своим страстным желаниям. Вы попусту потратите время, если не будете энтузиастом в своем бизнесе. Переключитесь на что-либо другое. Попробуйте новую линию продуктов. Помните, что поражение – это ваш друг. Слушайте Бога внутри себя и начинайте делать то, что на самом деле вас вдохновляет. Худший способ потратить время – это заниматься чем-то, что не делает вас счастливым. Бизнес должен служить вашей жизни, и никак иначе.

Если вы похожи на большинство других людей, то, вероятно, вы способны какое-то время заставлять себя работать, но затем спотыкаетесь и откатываетесь к низкому уровню продуктивности. Вам начинает казаться, что сложно продолжать выполнять план дальше. Как просто начать новый проект, когда уровень мотивации высок... И как сложно продолжить, когда энтузиазм исчез... Вследствие того, что большинство людей негативны в своих оценках, вы со временем потеряете позитивный заряд, если не будете культивировать энтузиазм как ресурс. Я не верю, что смогу заставить себя делать что-то, чего на самом деле делать не хочу. Я не могу заставить себя сесть и начать работать без соответствующей мотивации - работа в этом случае будет больше напоминать мучения. Напротив, если вы хорошо мотивированы, работа похожа на игру.

В колледже я не мог позволить своему энтузиазму падать, иначе я бы просто умер. Я быстро понял, что должен прилагать сознательные усилия для ежедневного укрепления энтузиазма. Я постоянно носил с собой свой Walkman, и в перерывах между лекциями слушал кассеты по тайм-менеджменту и мотивации. Я также слушал их во время утренних пробежек. Я поддерживал уровень своей мотивации, укрепляя энтузиазм практически ежедневно. Даже если остальные говорили, что меня ждет провал, эти кассеты влияли на меня гораздо больше, поскольку не проходило и пары часов, когда я их не слушал.

Когда энтузиазм высок, вы способны работать намного продуктивнее и даже получать удовольствие от обычной кажущейся утомительной работы. Я часто замечал, что прежде чем поднять на новый уровень свой бизнес, я вынужден сначала “поднять” туда свое мышление. Если ваше мышление изменяется, вслед за ним изменяются и действия, и результаты не заставляют себя долго ждать. Если вы не супермен, то, скорее всего, вам придется поддерживать свой энтузиазм ежедневно. Я бы порекомендовал как минимум по пятнадцать минут в день слушать мотивирующие кассеты или читать вдохновляющие книги либо статьи. Если я переставал это делать, ко мне начинали возвращаться сомнения, и эффективность работы падала. На самом деле удивительно, что постоянное “подкармливание” ума позитивными материалами позволяет поддерживать энтузиазм практически неограниченное время. А если использовать многозадачность, выгоду из этого можно извлекать без дополнительных временных инвестиций.

Будьте сбалансированным

www.bushmelev.ru

Я считаю, что, живя несбалансированной жизнью, трудно поддерживать длительную продуктивность, здоровье и счастье. Не позволяйте остальным сторонам вашей жизни отставать, только для того, чтобы выделяться в какой-нибудь одной из них. В колледже я старался освободить один день в неделю и посвящать его личной жизни. Я тренировался, ходил на вечеринки, посещал клубные собрания, играл в компьютерные игры и бильярд, а в последнем семестре даже нашел время, чтобы отдохнуть в Лас-Вегасе. Высокая текучесть рабочей силы, характерная для финальной стадии “убийственных” программных проектов, являются результатом несбалансированности. Концентрация исключительно на бизнесе в ущерб другим сторонам жизни может вылиться в ситуацию, когда все, что вы делаете, будет казаться борьбой. Поддерживайте баланс, уделяя внимание всем сторонам вашей жизни. И по мере того как бизнес будет расти, позаботьтесь, чтобы и личная жизнь росла тоже.

Основная цель тайм-менеджмента – втиснуть в один день столько жизни, сколько возможно. Привив себе несколько новых привычек, которые дадут вам возможность работать более эффективно, вы получите время для семьи, друзей и личной жизни. Плохо, когда приходится жертвовать личным временем, потому что в конце дня осталась незавершенная работа. К счастью, культивируя в себе навыки тайм-менеджмента, вы можете избежать этой проблемы.

Контакты

Александр Бушмелев

bushmelev@gmail.com

8 (926) 184-9378

www.bushmelev.ru

