

راز بهترین استفاده از زمان و استعدادها از دید جی آبراهام

افسانه کسب و کار



جی آبراهام یکی از بزرگترین و گرانقیمت‌ترین مشاوران دنیای کسب و کار است که بخاطر مهارت بی نظیرش در توسعه استراتژیک زبانزد است در سال 2000 میلادی مجله فوربس او را به عنوان یکی از پنج استاد برتر کسب و کار معرفی کرد. ثروت خالص او را در حدود 10 میلیارد دلار تخمین می‌زنند. هزینه یک روز مشاوره او 50 هزار دلار است او این ثروت را با دست‌فالی و کمک به کسب و کارها نوشتن کتاب و مشاوره بدست آورده است. یکی از استعداد های بی نظیر جی این است که بفش ناکارآمد سازمان‌ها را به فوبی تشفیص می‌دهد و آن ضعف‌ها را به قوت تبدیل می‌کند او فبره آنالیز کسب و کار است و معتقد است صامبان کسب و کار باید بیشتر وقت خود را روی این بفش قرار دهند. در این مقاله بفشی از کتاب "9 راه برای این که کسب و کار خود را در شرایط بد اقتصادی از کساد به رشدی اعجاب آور برسازید." از جی آبراهام ترجمه کرده ام امیدوارم مفید واقع شود.

مفهوم بالاترین و بهترین استفاده و راندمان به گونه ای فریبنده، ساده است. زمان و استعدادهایی را که در اختیار دارید تا مد بالاترین پتانسیل از آن‌ها استفاده کنید – ساده نیست؟

اما باز هم بسیاری از صامبان کسب و کار در انجام آن با شکست مواجه می‌شوند. در حقیقت اگر روی مفهوم بالاترین و بهترین استفاده کار نکنید در حال قربانی کردن پتانسیل‌ها، سودها و آینده خود هستید. برای استارت آپ‌ها باید بگویم بیشتر آن‌ها از این که کدام بفش از کسب و کارشان بالاترین پتانسیل را دارد دیدگاه مناسبی ندارند. نمی‌توانم دقیقاً بگویم ولی فکر می‌کنم آن‌ها یک سوهم ظرفیت خود یا کم‌تر از آن کار می‌کنند، چون زمان زیادی را برای کارهایی صرف می‌کنند که اهمیت بسیار کم‌تری دارند یا درآمد بسیار کمی در مقایسه با دیگر بفش‌ها فواهد داشت. و آن مقدار زیادی از راندمان آن‌هاست که در حال هدر رفت است و نمی‌توان از آن غافل شد.

تمرین صلاحیت انجام کار و مرتبط بودن

اجازه دهید هم‌اکنون یک تمرین را امتحان کنیم که به شما کمک فواهد کرد "بهترین" و "بالاترین" را در کسب و کار خود شناسایی کنید. این کار را با نوشتن 3 کار و همراه با کارهای زیر مجموعه آن‌ها شروع کنید که معمولاً هر کدام از این‌ها 7 زیر مجموعه کاری فواهد داشت.

در نهایت به هر کدام از آن زیر مجموعه ها 3 نمره متفاوت براساس مرتبط بودن، صلاحیت شما و اشتیاق واقعی تان برای انجام آن بدهید.

اکنون وقت آن است که آن چه نمایان شده است را بررسی کنید. اگر آن کار نامربوط است ولی صلاحیت انجام آن را دارید در حال تلف کردن وقت خود هستید. اگر در کاری نمره صلاحیت شما کم تر از متوسط است بنابراین بالاترین راندمان را در آن کار ندارید، یعنی با انجام آن کار در حال تلف کردن مقدار زیادی انرژی و باز هم زمان خود هستید. به عنوان مثال چرا باید مدت زیادی برای بررسی زمان ورود و خروج پرسنل خود وقت بگذارید وقتی این کار نصف زمان مفید شما را هدر می دهد؟

این کاری نیست که خودتان انجام دهید، آن را به کس دیگری بسپارید. آن گاه روی کار آن ها وقت کمتری اختصاص دهید و آن ها را بررسی کنید.

این تمرین به شما کمک می کند تا بدانید دائماً چه کاری را باید در لیست وظایف خود جابجا کنید تا در موقعیت قدرتمندی قرار بگیرید. این کار بهترین نتیجه را به همراه خواهد داشت. در نتیجه:

**“هر کاری که به شما مربوط نیست، یا این که صلاحیت انجام آن را ندارید یا به اندازه کافی برای انجام آن شور و اشتیاق ندارید باید واگذار شود”.**

یعنی متی اگر قرار باشد ده نفر را به خدمت بگیرید تا 80 درصد کارهای شما را انجام دهند باز هم باید این کار را انجام دهید. و این بدین معناست که راندمان شما نسبت به زمانی که 100 درصد کار را خودتان انجام می دادید 8 برابر بیشتر شده است. این هزینه ای است که برای تمرکز بر ارزشمندترین دارایی های خود – زمان، انرژی و فرصت هزینه – باید بپردازید. این ها بیش از هر چیز اهمیت دارند و بهترین نتایج قابل لمس و معنا داری به همراه خواهند داشت.

هنر ظریف تفویض اختیار یا واگذاری

فوب فرض کنید به لیستی از وظایف رسیده اید که بعضی از آن ها واضح و مشخص است که نباید فوتتان انجام دهید. اما باید کسی آن ها را انجام دهد. لیستتان آماده است؟ و این ما را به مرحله بعد از بمثمان می برد: واگذاری یا تفویض اختیار.

بهترین راه برای واگذاری وظایفی که برای شما نقش کار را بازی می کند سپردن آن ها به کسانی است که به آن به پیشم بازی می نگرند. کاری که مال شما را بد می کند ممکن است کاری باشد که بسیاری می فوهند آن را انجام دهند. به نظر احمقانه می رسد می دانم – اما این روش جواب می دهد. اجازه دهید مثالی بیاورم.

فرض کنید یکی از کارهایی که کم تر به آن علاقه دارید صحبت کردن با تلفن است. زنگ زدن به کسی که ممکن است مشتری آینده شما شود از نظر شما کار و مشتناکی است، با این حال به کسی نیاز دارید که این کار را انجام دهد. چه فواید کرد؟ کسی را می یابید که از زنگ زدن به غریبه ها و صحبت کردن برای مدت طولانی و اهمه ای نداشته باشد، گویی گوشی تلفن به گوش آن ها پسبیده است.

برای چنین شفصی هر کاری از صحبت کردن با تلفن بدتر است. او این چالش را دوست دارد! بنابراین از آن جا که فروشندگان شما سرشان شلوغ است و افراد زیادی به آن ها زنگ می زنند پس باید به دنبال شفصی باشید که صلامیت و اشتیاق را داشته باشد و برای این کار مناسب باشد.

در کسب و کار فودم، من یک کارآموز دارم که به او دستمزد می دهیم اما نه به اندازه یک کارمند تمام وقت. او کارهایی جزیی و بی اهمیت را برایم انجام می دهد که وقت مرا می بلعند. او در صف می ایستد تا برای من جدیدترین آیفون را بفرد، آن گاه تنظیمات آن را انجام می دهد. او برای من بهترین هندز فری را پیدا می کند در اینترنت جستجو می کند و آن را فریداری می کند. در حقیقت او از این کارها لذت می برد. اگر فودم می فواستم هر روز این کارها را انجام دهم میانگین 3 ساعت از وقتم این گونه کارها تلف می شد. 3 ساعت از وقتی که باید روی بالاترین و بهترین کارها استفاده در اختیارم قرار می گرفت که نتیجه آن به دست آوردن مقدار زیادی پول بود. از فودم بپرسید زمان شما چقدر ارزش دارد؟ می فواید این زمان چقدر ارزشمند باشد؟

در این جا مثال دیگری می آورم :

چند سال پیش من در کنفرانسی در انگلستان بودم یکی از شرکت کنندگان که از اعضای ویژه جامعه کسب و کار اروپا بود سمیناری ارائه کرد نام او در کتاب رکوردهای گینس ثبت شده است به عنوان کسی که بزرگ ترین تجارت بر فوت مربع را در اروپا انجام داده است. او می گفت که من یاد گرفته ام که هر کدام از کارمندانم باید نقش راننده فودروی لوکس را بازی کند، یکی دیگر از شرکت کنندگان او را به زیاده روی و گستاخی متهم کرد.

آن تاجر موفق از سفن او عصبانی نشد ولی از او پرسید "آیا وقت شما بیش از 7 پوند در ساعت می ارزند؟ من می دانم که زمان سفر من در ترافیک شهری بهتر است روی استراتژیک نمودن تجارت من صرف شود تا به ترافیک توجه کنم. من هفت پوند در ساعت نمی پردازم تا به محل کارم برسم. من این پول را برای این پرداخت می کنم تا هر روز دو ساعت از زمان تلف شده را به زندگی ام بازگردانم. من آن 7 پوند را به عنوان هزینه نمی بینم بلکه به آن به عنوان یک سرمایه گذاری نگاه می کنم که بازگشت بسیار بالایی دارد. اندازه گرفتن ارزش آن غیر ممکن است.

وقتی که به مشتریان خودم می گویم باید این گونه عمل کنید بسیاری از آن ها می گویند: "هی ما چنین پولی نداریم از پس هزینه های آن بر نمی آیم." و پاسخ من به آن ها این است "شما در اشتباه هستید اگر این کار را نکنید از عهده هزینه ها بر نمی آید".

اگر پول کافی برای استفاده یک دستیار ندارید می توانید از روش سنتی که در فصل 3 این کتاب در مورد آن به اختصار توضیح دادم استفاده کنید که در فصل 10 به صورت مبسوط به آن فوایم پرداخت. (این روش به برون سپاری و همکاری با رقبا اشاره می کند که اگر سازمان شما هر کاری را نمی تواند خوب انجام دهد می توانید آن را به دیگران بسپارید و از سرمایه و نیروی انسانی آن ها استفاده کنید و آن ها را در سود خود شریک کنید.) وقتی به این روش عمل می کنید گزینه ها و فرصت های بسیاری برای شما فراهم خواهد شد. اجازه دهید مثال یک دستیار اداری را مطرح کنیم.

تقریباً در همه شهرهای بزرگ از این افراد استفاده می شود. کارکنان خدماتی، بازنشستگان یا افرادی که شغل دائمی ندارند متی اگر به آن ها حقوق کامل نمی توانید پرداخت کنید (با این که دستمزد کم تری می فوهند). گزینه های بسیاری برای کار کردن با آن ها دارید. می توانید حقوق درصدی براساس سود کمپانی خود پرداخت کنید به ازای کاری که برای شما نتیجه داشته باشد پرداخت کنید.

یا این که می توانید یک حقوق ثابت به اضافه یک درصدی از سود را به آن ها پیشنهاد بدهید یا این که می توانید درصدی از افزایش فروش یا کاهش هزینه های ناشی از کار آن ها را پرداخت نمایید. یا آن را به روش قدیمی انجام دهید: تجارت کالا به کالا انجام دهید. تعداد راه هایی که می توانید به این دستیاران اداری کمک کنید وقتی که کسب و کار شما به آن ها نیاز دارد و پول نقد کافی در اختیار ندارید فقط با قوه تخیل شما محدود می شود.

معمولاً وقتی مردم می گویند همه این راه ها را امتحان کرده اند در حقیقت این کار را انجام نداده اند در حقیقت آن ها با همان ذهنیت قدیمی فکر می کنند که من آنها را در این کتاب به خوبی آشکار کرده ام.

در یکی از سمینارهای تونی رابینز مردی توجه مرا به خود جلب کرد. مردی روی استیج آمد و در مقابل چشمان هزاران نفر از تونی در خواستی کرد: "تونی من هرکاری کرده ام تا پول بیشتری به دست آوردم واقعا نمی توانم انجامش دهم".

تونی دچار شک و تردید شده بود و چنین گفت: "فوب آفرین 25 روشی را که در 6 یا 7 ماه افیر امتحان کرده ای برای ما توصیف کن که هر کدام را چگونه اجرا کرده ای".

مرد بدون سلفی فاموش ماند. او متی یکی را هم نمی توانست نام ببرد. تونی کوتاه نیامد "بسیار فوب فقط 10 روش را نام ببر." مرد فقط چند کلمه نا مفهوم گفت تا این که تونی به نکته اصلی رسید: "فقط بگو چه کار کردی؟"

پاسخ مرد مرا شگفت زده کرد: "من فقط آگهی های (روزنامه ها را می دیدم و یکی دو تا از نمایندگان های کار آفرینی رفتم. این دو پرسش مشخص کرد چه چیزی او را "فسته کرده است".

آیا اکنون زمان آن است که بگویید من نمی توانم این کار را انجام دهم؟ پس کارهایی را که انجام داده اید لیست کنید. آن گاه دقت کنید آیا تمام گزینه های ممکن را آزموده اید همه فرصت را دریافته اید همه کارهای ممکن را انجام داده اید.

اگر این کار را انجام دهید نه تنها متوجه خواهید روش هایی که به خدمت گرفته اید چقدر محدود و کم بوده اند بلکه احتمالا الگویی را کشف خواهید کرد به شما کمک خواهد کرد از زاویه ای جدید به کسب و کار خود بنگرید. همان اصل قدیمی درست می گوید. در حقیقت سه نوع از افراد در دنیای کسب و کار وجود دارند.

– افرادی که سبب می شوند رویدادها به ثمر بنشینند.

– افرادی که به مشاهده این رویدادها می نشینند.

– و افرادی که به نظر می رسد سبب به ثمر رسیدن آن ها می شوند.

صادقانه باید بگویم مردم در هر موقعیت از زندگی هستند به این دلیل است که آن ها در نهایت همان را می خواسته اند. زیرا اگر نمی خواستند در آن وضعیت باشند به فکر راهکار یا جایگزینی برای آن می گشتند. این کار به آن سفتی که فکر می کنید نیست. فقط باید اراده کنید تا روی باز کردن درهای ذهن خود کار کنید تا به درجه ای بالاتر برسید و تمرین های بهتری انجام دهید و در مسیری گام بردارید تا به هدف برسید.

ترجمه بخشی از کتاب: “9 راه برای این که کسب و کار خود را در شرایط بد اقتصادی از کساد به رشدی اعجاب آور برسانید.” نوشته جی آبراهام.

ترجمه: علی یزدی مقدم

آدرس اینترنتی این مقاله:

<http://www.yadbegir.com/new/?p=79835>

