

Азамат Ушанов

Система личной продуктивности

интернет-предпринимателя при работе из дома

SEOXA.NET



www.azamatushanov.com

Азамат Ушанов

Система личной продуктивности
интернет-предпринимателя
при работе из дома

2014

SEOXA.NET

ОГЛАВЛЕНИЕ

Миллион долларов за год	2
Пять шагов в системе личной эффективности	4
Шаг №1. Выбор бизнес-модели	5
Шаг №2. Упрощение бизнес-модели	9
Что делать, если вы все делаете самостоятельно	11
Как укрепить ваши внутренние границы.....	13
Преобразование бизнес-модели в список действия	17
Шаг №3. Календарный план	18
Прекратите погоню за другими людьми	18
Планируйте на длинное плечо	19
Внутренние ощущения при выборе проектов.....	20
Разделите работу и быт	21
Шаг №4. Планирование дня	22
Программы, которые помогают сконцентрироваться.....	26
Перфекционизм	30
Шаг №5. Благодарность, позитив и отдых	33
Стремитесь к своему успеху	35
Дни без компьютера	36
Дела без компьютера	37
Коммуникации с семьей по поводу онлайн-бизнеса	37

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ ЗА ГОД

Из этой книги вы не узнаете о том, как создать глобальную супер корпорацию, бизнес с огромным штатом.

Эта книга о том, как создать работающий инфобизнес дома, как увеличить свою личную эффективность и создать свою небольшую, но эффективную команду.

Вы наверняка видели меня выступающим на сцене в костюме, перед огромным количеством зрителей. Многие из вас думают, что я работаю в большом офисе, и меня окружает толпа сотрудников.

На самом деле я предпочитаю работать дома, и в моем штате всего несколько специалистов, но самых лучших.

Не нужно думать, что хорошие деньги можно заработать только в офисе, сидя в костюме за пафосным столом.

Это можно сделать и дома. Я с командой в 4 человека, за предыдущий год заработал в районе миллиона долларов, а также построил базу подписчиков в 78 тысяч человек в новом аккаунте. И это средний результат.

И в этой книге я раскрою вам свой опыт девятилетнего продуктивного ведения инфобизнеса из дома.

Я не буду рассматривать сложные методики и технологии.

Я уверен, что вы знаете все то, что прочитаете в этой книге.

Но, возможно, вы еще не делаете некоторых вещей, или не верите, что можете их делать.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

SEOXA.NET

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Поэтому моя задача – не преподать какую-то новую науку, или показать новые сложные программы для повышения вашей продуктивности.

Моя задача – показать вам, как работаю я, чтобы вы могли применять это на практике и повышать свою эффективность.

Мы разберем то, что работает и приносит деньги.

Поэтому отнеситесь к этой книге как к методическому материалу, который нужно переработать под себя с тетрадью и ручкой и применить на практике.

SEOXA.NET

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

ПЯТЬ ШАГОВ В СИСТЕМЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В моей системе личной эффективности при работе дома в трико всего лишь 5 основных шагов.

Эти пять шагов позволят вам избежать информационного перегруза, сконцентрироваться и просто начать работать.

ШАГ №1. ВЫБОР БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Уже несколько лет на семинарах и тренингах к нам подходят люди и спрашивают, почему же у них не работают инструменты тайм-менеджмента, почему они начинают, но не могут довести дело до конца.

А я вижу самую первую, фундаментальную проблему, которая заключается в том, что нужно выбирать бизнес-модель раз и навсегда, и придерживаться ее до конца.

Бизнес моделей в инфомаркетинге много, есть миллион способов заработать миллион.

Творческий человек может выбрать себе одну модель. Например, записывать видео, аудио, делать контент – как люблю это делать я.

Человек с аналитическим складом ума может выбрать совершенно другую модель: Яндекс.Директ, SEO, и тому подобные вещи.

Есть модель, которая не подразумевает создание своего товара вообще. Например, вы можете заниматься партнерским маркетингом.

Есть бизнес-модель индивидуальной работы. Когда вы проводите индивидуальные консультации клиентам.

Или, например, проведение оффлайн семинаров подходит для людей, которые любят живое общение.

Для каждого человека с определенными предпочтениями можно найти свою бизнес-модель.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Проблема возникает в тот момент, когда человек начинает прыгать от одной бизнес-модели к другой.

В один день он строит свою подписную базу, делает рассылки.

В другой день решает, что свой товар ему не нужен, и он будет заниматься партнерским маркетингом.

На третий день начинает заниматься раскруткой ссылок в тизерных сетях и Яндекс.Директом.

В четвертый день хватается за проект сетевого маркетинга.

И такой человек, перескакивая с одной бизнес модели на другую, не задерживается надолго на одном месте.

В результате отсутствуют какие-либо продуктивные действия.

В самом начале моей деятельности у меня была такая же проблема. Я перескакивал от одной бизнес-модели к другой. Но потом сделал вывод, что нужно остановиться на чем-то одном и развивать это, чтобы мои действия стали продуктивными.

Одна из самых любимых моих бизнес-моделей – это модель e-mail маркетинга.

Все действия в ней можно разбить на шесть шагов.

Это создание подарка и страницы подписки на него. Затем платное предложение после подписки. После получения подарка человек получает возможность приобрести платный продукт. После этого подписчик получает в течение месяца на свой e-mail автоматическую серию писем, в которой вы рекламируете различные интересные продукты.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

На свою страницу подписки вы всегда направляете целевой трафик. Ваша база растет. Часть подписчиков покупает ваши платные продукты.

После того, как этот механизм настроен, ваша задача - высылать людям качественный интересный контент, строить доверие и повышать лояльность подписчиков, и параллельно делать им платные предложения, проводить акции, делать запуски продуктов.

Данная модель очень проста, и если вы творческий человек, который любит создавать контент, писать письма, общаться с аудиторией, то эта модель для вас.

Есть вторая модель, она будет интересна людям другого склада.

Если вам не нравится делать рассылки и создавать свои товары, вы можете выбрать модель продаж «в лоб» - так мы назвали ее с моим коллегой Василием Кашеваровым, который предпочитает эту модель онлайн-бизнеса.

Она заключается в том, чтобы взять идею интересного продукта, а затем сделать продающий текст и лендинг по этому продукту.

Самого продукта еще нет.

На лендинге размещена форма заявки, без оплаты.

На этот мини сайт направляется трафик из Яндекс.Директа, и если есть спрос, есть заявки, то чужими руками делается сам продукт.

После чего трафик на лендинг нужно усилить, в итоге вы получаете заказы на автомате.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Василий Кашеваров не ставит себе задачи доводить каждый такой продукт до многомиллионных продаж. Он выводит его на определенный базовый уровень дохода, а затем приступает к следующему проекту – создает новый курс на другую тему. И далее все повторяется.

Эта бизнес-модель подойдет тем, кто любит Яндекс.Директ, любит измерять конверсию, но не хочет создавать e-mail рассылку, делать постоянные релизы.

Если вам нужна тотальная автоматизация, вы не хотите быть задействованы в качестве главного творческого звена, хотите оставаться инкогнито, то это очень хорошая модель для вашего инфобизнеса.

Еще одна интересная бизнес-модель – модель партнерского маркетинга, когда вы можете рекламировать партнерские ссылки напрямую или через Яндекс.Директ.

В целом, неважно, какую модель вы выберете в итоге. Самое главное, чтобы она соответствовала вашим предпочтениям.

А дальше ваша задача придерживаться выбранной модели и начать собирать ваш инфобизнес, как мозаику.

ШАГ №2. УПРОЩЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

После того, как вы выбрали ту бизнес-модель, которая вас устраивает, ваша задача упростить ее по максимуму.

Вы должны сделать так, чтобы она содержала как можно меньше составных компонентов.

С каждым годом в инфобизнесе для вас ваша модель должна становиться все проще.

Например, западные инфобизнесмены, владельцы компаний, делающих многомиллионные обороты в год, имеют одну общую черту – они выполняют в своем бизнесе какую-то одну ключевую задачу. Это люди, которые оперируют на самых высоких уровнях в плане результатов.

Например, задачей одного инфобизнесмена, тренинги которого я слушал, являлось еженедельное создание нового контента. После того, как он включал микрофон, записывал файлы и выкладывал их в файлообменник, происходила цепная реакция. Эти файлы получал сотрудник, потом их определенным образом обрабатывали, затем делали из них продающий сайт, и, в итоге, эту информацию получали клиенты.

После того, как этот инфобизнесмен делал часть своей работы, начинала действовать система, внутри которой каждый сотрудник производил определенные действия. Вся цепочка действовала отлажено и четко.

Это результат, к которому вы и должны стремиться.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Чем больше вы будете упрощать свою бизнес-модель, тем больше у вас будет свободного времени. Тем больше, в итоге, вы сможете заработать.

Для того чтобы начать упрощать свою бизнес-модель, необходимо выписать все ее компоненты, и сразу решить для себя, что будете делать именно вы, а что можно делегировать другим людям.

Возможно, в самом начале вы все будете делать сами. И в этом нет ничего плохого.

Важно не застревать на этом этапе, а начинать делегировать какие-то вещи, в которых вы не сильны, или которые вам не хочется делать.

Например, для меня такими вещами были трафик, партнерская программа, вирусный маркетинг... Я – человек-контент, мне надо говорить, записывать ролики, писать рекламные тексты. Остальные вещи я предпочитаю отдавать на аутсорс компетентным людям.

И вы тоже должны будете убрать те компоненты, этапы, которые вам не нравится делать.

Таким образом, ваша бизнес-модель будет с каждым разом все более упрощаться.

Расскажу подробно, как это происходит у меня.

Два человека в моей команде – служба поддержки. Они помогают мне общаться с моими подписчиками и клиентами.

Моя помощница Анастасия курирует привлеченных специалистов по трафику и заведует партнерской программой.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Все онлайн тренинги, которые я запускаю, я не провожу самостоятельно. Как правило, я делаю совместные запуски с другими тренерами. Я занимаюсь маркетингом, а мой партнер предоставляет сам контент и проводит занятия.

Вы сейчас должны пересмотреть все компоненты своей бизнес-модели и выбрать те, которые вам не нравится делать или они не являются вашей сильной стороной. И подумать, кому вы можете эти обязанности передать.

Когда я смог переложить эти обязанности на других людей, упростить свою бизнес-модель, мне остались следующие этапы деятельности: создание новых воронок продаж (страницы подписки, новой серии писем), создание хорошего бесплатного контента для моих подписчиков в блоге, проведение запусков и спецпредложений. Итого три категории дел, которыми я занимаюсь.

Я знаю, что мне в моей бизнес-модели необходимо делать всего три вещи. Соответственно, у меня нет информационного перегруза. И с каждым годом я буду стараться все более упрощать и мое дело.

Также и вы, в своем бизнесе вы должны выбрать те 20% дел, которые принесут вам 80%-ный результат. Те дела, которые вам интересно и приятно делать, которые вы делаете хорошо. А остальные дела вы со временем делегируете специалистам.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ ВСЕ ДЕЛАЕТЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО

Буквально еще несколько лет назад я в своем бизнесе делал все самостоятельно (кроме службы поддержки, которая

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

помогала с общением с клиентами). И только в прошлом году начала выстраиваться моя команда.

Свой бизнес я начал, когда поступил в университет.

Уже в школе я занимался интернет заработком. Но первые серьезные продукты (тогда это были диски с записями), я стал создавать, будучи студентом.

Я проверял почту раз в 48 часов. Рекомендую так же делать и вам, особенно, если вы работаете в одиночку и все лежит на вас.

Вы можете написать эту информацию на сайте, и клиенты будут с уважением относиться к вашим правилам, и принимать их.

Если у вас уже есть продажи, хотя бы минимальные, я рекомендую инвестировать свои деньги в помощника, который будет общаться с клиентами. Это освободит вам значительную часть времени.

Вы как инфобизнесмен, не должны сидеть и общаться в почте, ВКонтакте и других соцсетях, скайпе, и так далее. Вы должны генерировать рекламный текст или создавать контент. Вы должны концентрироваться на составных частях вашей бизнес-модели.

Поэтому делегируйте общение с клиентами своему помощнику как можно скорее. И помните, правила должны устанавливать вы!

КАК УКРЕПИТЬ ВАШИ ВНУТРЕННИЕ ГРАНИЦЫ

Пару слов напишу о ваших внутренних границах.

Эту тему обязательно необходимо затронуть, так как она очень тесно связана с нашей личной эффективностью.

Что я подразумеваю под внутренними границами. Наверняка каждый из вас сталкивался с негативными сторонами онлайн общения: различными обсуждениями дел других людей, ссорами, спорами. И то, как вы реагируете на такие вещи, будет говорить о силе или слабости ваших внутренних границ.

Если вы не можете остаться в стороне, если вас втягивают в такое общение, это говорит о ваших слабых внутренних границах.

Для продуктивности в инфобизнесе вы должны быть созидателем, и все ваши задачи должны быть созидательного характера. Поэтому вы не должны реагировать на провокации со стороны недоброжелателей.

Термин «внутренние границы» придумал Пол Добрански (Paul Dobransky).

Он рассказывает о том, что у каждого есть некая психологическая граница. Она похожа на границу государства. Если в вашей границе есть бреши, дыры, кто-то чужой может легко пересечь вашу границу и оказаться на вашей территории, так близко к вам, что легко может начать влиять на вас негативно.

Вы начнете переписываться с этим человеком, огрызаться на него, отстаивать свои позиции, спорить. И в это время будет

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

уходить ваше драгоценное время, которые вы должны были потратить на какую-то продуктивную деятельность. Внутренние границы – это правила, постулаты, по которым вы живете.

Как инфобизнесмен, вы должны развивать в себе очень прочные психологические границы. Это положительно скажется на вашем бизнесе.

Человек, имеющий прочные границы четко знает, чего он хочет, а чего не хочет. Знает, что может позволить другим людям, а что не может. Как может общаться с другими людьми, как может работать...

Это постулаты, правила, по которым он общается с этим миром. Он сам решает, впускать или нет негатив со стороны: критиков, провокаторов, троллей, людей, которые пытаются вас спровоцировать, унижить...

И вы также должны сохранить на территории вашего личного «психологического государства» свой позитив, только позитивную эмоциональную энергию.

Поэтому свои личные границы нужно тренировать, чтобы никто не могу залезть вам «под кожу». Чтобы ни один форум, ни одна социальная сеть не могли отвлечь вас от продуктивной созидательной деятельности.

Путь они спорят, пытаются вас спровоцировать на какой-то конфликт в интернете. Это очень легко сделать, когда вы общественный человек, и информация о вас все время на виду. Всегда найдется тот, кому не понравятся ваш голос, ваша внешность, ваши видеоролики, ваши уроки...

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

И если вас легко будет задеть, очень много вашего продуктивного времени будет сливаться впустую.

Чтобы противостоять этому, вам необходимо укреплять свои внутренние границы.

Существует три основных упражнения, которые помогут укрепить их.

Самое первое и важное - вы должны тренировать в себе способность говорить «НЕТ» вообще по жизни. Отвечать так на то, что вам не нравится, что не входит в какие-то ваши личные правила, то, что вы не приемлете, не хотите этим заниматься.

Как бы вас ни просили, как бы не вызывали на конфликт, вы должны говорить «нет». Тем более, когда с вашей помощью люди пытаются реализовать какие-то свои цели.

Вы должны учиться говорить «нет» просто, комфортно, в любой ситуации, если она вам не подходит. Не надо делать что-то из-за чувства вины.

Если у вас свои цели, ценности, планы, вы должны говорить «нет» на то, что им не соответствует.

Следующее упражнение, которое укрепит ваши психологические границы, заключается в том, чтобы вы сами научились слышать это «нет». Это тоже укрепит ваш внутренний стержень.

Многие из нас боятся получить неодобрение.

Вы же, наоборот, должны искать повод, чтобы вам сказали «нет», написали про вас какую-то критику.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Страх получить отказ, негатив, быстро проходит, если вы не избегаете критики, а сознательно идете ей навстречу.

Всякий раз, когда вы будете комфортно, без негатива, воспринимать «нет», сказанное другими людьми, вы будете укреплять свои внутренние границы.

Третье упражнение – это принятие решений.

В тот момент, когда вы принимаете решение даже насчет какого-то маленького дела, вы укрепляете свои границы.

Например, выйти на пробежку с утра, или написать статью для сайта, Каждый раз, когда вы принимаете решение, и потом делаете задуманное, ваши личные психологические границы укрепляются.

Когда у вас солидные внутренние границы, тогда практически никто не может залезть вам «под кожу». И ваша продуктивность становится гораздо выше.

Продуктивность – это тоже определенная внутренняя игра, определенное психологическое состояние.

Если вас легко задеть, ни о какой продуктивности не может быть и речи.

Мне в этом плане повезло. Меня не интересует общение с соцсетях. Я честно делаю свою работу, создаю контент, который нужен людям. Я запускаю тренинги и курсы, которые у нас просят запустить. Нам оставляют заявки и пожелания в службе поддержки, и, со временем, мы запускаем этот продукт.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

И вы должны стать таким человеком, который непроницаем для окружающего его негатива. Чтобы он не мог испортить вам настроение, пошатнуть вашу уверенность в себе.

Принимайте спокойно тот факт, что все люди разные, и невозможно понравиться всем. Принимайте агрессию и негатив со стороны как своеобразную тренировку для укрепления ваших внутренних границ.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СПИСОК ДЕЙСТВИЯ

После того, как вы выбрали бизнес-модель, преобразуйте ее в список действий.

Смотрите на нее как на мозаику, которую нужно собрать.

Например, в бизнес-модели e-mail-маркетинга, которую использую я, нужно совершить следующий список действий: создать подарок и страницу подписки, предложение после подписки, автоматическую серию писем, настроить трафик. Подписчики конвертируются в клиентов.

Затем можно переходить на регулярные действия: создавать новые воронки продаж, делать контент своим подписчикам, планировать на каждый месяц хотя бы один запуск или акцию по поводу нового информационного продукта или усовершенствованного старого.

Когда у вас есть бизнес-модель, четко следуйте ей, ведите свой бизнес именно по этой модели.

После того, как вы упростили свою бизнес-модель, можете переходить к следующему шагу.

ШАГ №3. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

После того, как вы создали и упростили свою бизнес-модель, вам необходимо сделать календарный план.

Обязательно необходимо все дела, которые у вас запланированы, привязать к определенным датам. Если этого не сделать, совершение необходимых действий постоянно будет откладываться.

Обязательно необходимо расписать в какую дату, и что конкретно вы будете делать.

Чем дальше будет распланирован ваш календарь, и чем подробнее он будет, тем больше продуктивных дел вы будете делать. И совершенно не обязательно, чтобы ваш день был загроможден задачами.

Обычный to-do-лист не работает. Жизнь всегда будет откладывать ваши рабочие задачи. Если вы хотите быть продуктивным в инфобизнесе при работе дома, вы должны привязывать свои дела к определенным датам. Иначе ваши бытовые вопросы, общение с семьей, друзьями, другая работа, учеба отодвинут ваши дела на потом.

ПРЕКРАТИТЕ ПОГОНЮ ЗА ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Еще один очень важный момент при воплощении в жизнь вашего календарного плана – прекратите погоню за другими людьми.

Необходимо принять тот факт, что каждый человек движется по жизни со своей скоростью, у каждого своя дорога, свой путь. И то место, где вы находитесь сейчас – это именно то место, где вы должны находиться.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

И когда вы начинаете работать, трудиться, создавать свой бизнес, планировать свои дела, вы должны понимать, что это ваш путь, и что вам ни за кем не нужно гнаться. Каждый человек идет со своей скоростью.

Не смотрите на других людей, на то, что кто-то зарабатывает больше вас. У них свой путь. Очень пагубная вещь мотивироваться только благодаря тому, что кто-то успешней вас. Поэтому перестаньте гнаться за другими. Идите со своей скоростью. В нужный момент у вас будет озарение, ускорение, прорыв. Но для этого вы должны быть в потоке именно сейчас.

ПЛАНИРУЙТЕ НА ДЛИННОЕ ПЛЕЧО

Важный момент, повторю его еще раз. Чем дальше по времени будет распланирован ваш календарь, тем более продуктивной будет ваша деятельность. Тем более профессиональным бизнесменом вы становитесь, больше проектов вы будете делать, больше денег будете зарабатывать, тем больше свободного времени у вас будет.

Планируйте на длинное плечо.

При таком планировании вы органично встроите в свою деятельность и регулярный отдых.

Приведу пример из своей практики.

Я всегда планирую подробно на полгода вперед, исходя из своих целей на год. Исходя из той бизнес-модели, по которой я работаю, я выписываю, что именно мне нужно сделать и делаю подробный календарный план.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

У меня нет такой ситуации, когда на день у меня запланировано 500 дел.

Их не больше десятка, причем как минимум половина – это бытовые вопросы, которые я тоже заносу в календарь, чтобы не забыть о них.

ВНУТРЕННИЕ ОЩУЩЕНИЯ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОЕКТОВ

Как я выбираю, над какими именно проектами мне нужно работать?

Здесь нет ни одного более действенного метода, кроме как прислушиваться к своим внутренним ощущениям.

Я верю, что интуиция помогает выбрать оптимальное решение.

Например, у вас есть список различных курсов, которые вы можете записать, тренингов, которые вы можете провести. И когда вы читаете этот список, вы испытываете определенное внутреннее ощущение, ваше оно или нет.

Каждый человек обладает таким чутьем, и я тоже перед своими релизами, запусками, прислушиваюсь к своим ощущениям. Если есть внутренняя радость, предвкушение, то это мой продукт, и я его делаю. Если ощущения нейтральные, то я откладываю это мероприятие. Интуиция никогда не обманывает.

РАЗДЕЛИТЕ РАБОТУ И БЫТ

Как я разделяю работу и бытовые вопросы?

Все, что у меня связано с рабочими вопросами, я заносу в календарь по датам. Вы можете выбрать для своих целей Google Календарь или iCal, если у вас мак.

Все бытовые вопросы я заносу в программу Wunderlist. Она существует для Windows, и для iPhone, и для iPad. Это обычный to-do-лист.

ШАГ №4. ПЛАНИРОВАНИЕ ДНЯ

Многие люди считают, что у успешного человека должна быть какая-то магическая система планирования дня. Что день расписан по секундам, и выполняется огромное количество дел.

Но в мире бизнеса и инфобизнеса все чаще встречается такой парадокс, шокирующий факт о самых успешных и продуктивных предпринимателях и том, как они ведут свои дела.

Тимоти Феррис, автор книги «Четырехчасовая рабочая неделя». Мэри Эллен Трибби, управляющая компанией «Agora Financial». Джэфф Уокер, создатель «Product Launch Formula». Очень успешные и продуктивные люди.

Что они говорят и пишут о себе и своем распорядке дня.

Тимоти Феррис не так давно опубликовал статью в своем блоге, которая называлась «Секреты продуктивности для нервных, маньяков, депрессивных, сумасшедших, таких же, как я». В ней он признался, что у него тоже бывают проблемы с концентрацией, депрессии, переизбыток дел.

Как он действует, чтобы оставаться продуктивным?

Он спрашивает себя, какую именно задачу из сегодняшнего списка дел ему нужно сделать, чтобы быть довольным собой. Только одну задачу.

После того, как он выбирает это дело, он блокирует для его выполнения три часа. Все три часа он выполняет только эту задачу.

А затем он может переключиться на следующие дела.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Изначально, в свой to-do-лист он пишет всего пять дел, который ему нужно сделать за этот день.

А как иногда делают многие из нас? Мы пишем себе огромный список на день, пытаемся успеть сделать все дела и в результате не заканчиваем ни одно из них.

А почему? Потому что мы не выбрали то самое главное дело, которое важно сделать именно сегодня.

Похожую систему планирования ежедневных дел я встретил у Мери Эллен Трибби. Она описала ее в статье под названием «The one thing» - «Одна вещь».

В этой статье она рассказывает о том, как она планирует день. Она просыпается утром и спрашивает себя: «Если бы я могла сделать всего одну вещь из моего списка дел, что именно я бы выбрала, чтобы быть довольной сегодняшним днем?»

Она выбирает именно это дело, и делает его.

Зачастую она посвящает целый день всего одной конкретной задаче. И когда доделывает ее, то может себе позволить перейти к другому делу.

А мы придумываем себе гигантский список, который сбивает наш фокус на протяжении дня. Мы перескакиваем от одной задачи к другой, не успеваем ничего сделать, и наша продуктивность на другой день падает. Потому, что мы демотивированы неудачами первого дня.

А когда мы выбираем из списка одну вещь, но самую главную, делаем ее, то на положительных эмоциях сделанного дела можем выполнить весь остальной to-do-лист.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Это гораздо более продуктивный и позитивный подход.

Когда я брал интервью у Джеффа Уокера и спросил его о том, как выглядит его типичный рабочий день, он мне рассказал следующее.

Когда он делает запуск, он занимается созданием контента. А затем договаривается с партнерами о том, чтобы они сделали анонсы его мероприятия. Плюс к этому, он регулярно размещает контент в своем блоге. Всего три основные задачи, и все. И один источник трафика.

Его утро начинается с того, что он пьет чистую воду, а затем занимается фитнесом.

После этого он уделяет 2 часа своего времени одной задаче. Он разбивает это время на два подхода по 45 минут.

И Джефф мне сказал тогда, что он испытывает огромное удовлетворение и радость после такой сконцентрированной работы. Если ему удастся так работать в течение всей недели, то в конце масса дел будет сделана: или серия уроков, или продающая страница, или проведены несколько вебинаров с партнерами.

А затраченного времени – всего один двухчасовой блок, и всего одна задача в день.

После этого разговора я перестал писать себе огромные to-do-листы.

Задача не в том, чтобы сделать огромное количество дел, а в том, чтобы определиться с бизнес-моделью, упростить ее, и сделать календарный план своих проектов.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

И потом, утром, когда вы просыпаетесь, взять одну корневую задачу и выделить на нее 3 часа времени с небольшими перерывами, не отвлекаясь на соцсети и электронную почту.

И после того, как доделаете выбранное дело, можно уже приняться за другие. И зачастую, они тоже будут сделаны, так как вы воодушевлены большой важной задачей, которую вы решили до этого.

Изначально будет казаться, что очень мало дел будет сделано в итоге, если выбирать всего лишь одно ключевое в день.

Но на самом деле, чем больше вы будете концентрироваться на важных вещах, тем дальше и быстрее вы будете продвигаться к своей цели.

И через пару месяцев вы будете удивлены, как сильно вы выросли, преуспели за это время.

Для этого ваша задача всего лишь выбрать и сделать одно важное дело в заблокированный промежуток времени.

Блокировка времени тоже одна из тренировок ваших психологических границ.

Вы говорите себе, что уделите нужное время только важному делу, никаких соцсетей, никаких реактивных дел. И делаете это.

А после уже можно немного расслабиться.

Хочу упомянуть еще одно интересное высказывание. Его автор – один из известнейших американских коучей, предпринимателей, инфобизнесменов.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Это Ден Салливан, компания «Strategic Coach».

Его основной принцип – не планировать больше трех задач на день. Если вы успеваете сделать четвертую – это бонус.

Ден – очень успешный человек, он коучит предпринимателей уже более 40 лет, стоимость его компании 25 миллионов долларов. Нужно прислушиваться к советам таких людей.

Вы должны концентрироваться на малом количестве вещей.

Это то, что я понял только с опытом. Раньше я старался сделать как можно больше, и считал, что только это может привести меня к успеху, к большей продуктивности. Но результативность происходит именно от последовательного методичного делания ключевых задач.

ПРОГРАММЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ СКОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ

Какими программами можно пользоваться, чтобы поддержать концентрацию на цели.

Первая программа, которую я хочу посоветовать – «OneTask». Ее суть в следующем. Вы пишете свой to-do-лист в этой программе, в день у вас всего три задачи.

И когда вы нажимаете «Ок», та задача, которую вы должны доделать до конца, всегда видна в верхней части экрана монитора. До тех пор, пока задача не будет доделана и не будет поставлена «галочка», это напоминание будет висеть на экране монитора.

Вы не будете терять концентрацию, вы всегда будете знать, что именно вы должны сделать в первую очередь.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Самый главный ваш противник – это различная отвлекающая информация. Вы не должны терять концентрацию, фокус на главном деле.

Если вы приняли решение сделать это дело сегодня, у вас есть на его выполнение два или три часа времени, вы полностью отдаетесь ему, пока не сделаете до конца.

И только после этого вы можете приступить к следующей задаче.

Такие программы – очень ценны в наше время отвлекающей информации, они очень помогают сосредоточиться на цели.

Следующий помощник – таймер на 45 минут. Когда вы засекаете время, это субъективным образом его растягивает, и 45 минут тянутся очень долго. Когда вы работаете без таймера, время протекает очень быстро.

Таймер поможет концентрироваться на текущей задаче.

Например, на решение одной задачи вы выделили себе три отрезка по 45 минут. И пока время тикает, вероятность того, что вы будете отвлекаться на соцсети, будет гораздо ниже. Психологически это помогает сконцентрироваться.

Таймер субъективно растягивает время и минимизирует желание отвлекаться на какие-то другие дела.

Эти два инструмента в связке, программа и таймер, дадут вам способность больше концентрироваться на текущей задаче.

Если вы работаете не дома, а в офисе, или учитесь, то подход в этом случае должен быть тем же самым.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Вышеперечисленные инструменты помогут вам сконцентрироваться на текущей задаче и стать более продуктивным.

Когда я учился и необходимо было присутствовать на всех парах, я приходил с учебы только вечером, ужинал, делал уроки и приступал к работе только ночью. Я выделял для работы время с 12 до 2-3 часов ночи.

Я применял для работы те же самые принципы. Два часа, сконцентрировано, не выходя в интернет, с таймером.

Я засекал время на обычных часах и делал текущую задачу.

Даже если у вас самый напряженный рабочий день, вы можете выделить вечером или ночью два часа времени на решение какой-то определенной задачи. И этого будет достаточно, чтобы ваш бизнес продвигался. Вы не поверите, насколько ваша эффективность вырастет благодаря всего одной выполненной в день задаче.

Одна задача в день – кажется, что это мало.

Но через неделю, месяц, вы увидите значительные изменения.

Если вы работаете или учитесь – это не приговор для вашего бизнеса. Вы должны понимать, что многие из сегодняшних успешных бизнесменов начинали именно так. Они либо работали, либо учились.

У каждого человека есть ночью два часа, которые можно использовать, потратить их на реализацию своей мечты.

Я делал именно так. И с каждым днем у меня появлялась новая часть рекламного текста, или статья, или план урока

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

для блога. Самое главное - доводить эту часть до конца, получать готовый элемент для вставки в свою мозаику.

Итак, давайте подытожим.

У вас есть бизнес-модель. Вы ее упрощаете и получаете те действия, которые вы должны выполнять, чтобы ваш бизнес продвигался.

Вы раскидываете эти дела в календарный план.

И каждое утро вы знаете, какую одну, максимум три, задачи вы должны сделать именно сегодня.

В то время, когда вы работаете за компьютером, у вас есть софт, который помогает вам сконцентрироваться.

У вас есть четкий промежуток времени (например, три подхода по 45 минут), который вы посвящаете выполнению корневой задачи.

И, чтобы втянуть себя в действие, вы можете начать с какой-то простой задачи, с первого шага в том большом деле, которое вы будете делать в этот день.

Например, вместо того, чтобы сидеть и придумывать, что бы написать в новой статье, нужно просто начать писать хотя бы что-то.

Если вы придумываете статью на тему «Пять способов, как раскрутить свой сайт», не нужно долго сидеть и сочинять первое предложение. Просто пишите, что видите.

«Я сижу в комнате и смотрю на стену. Стена синяя. На стене висит фотография с нашей поездки за границу. Там было здорово! Очень понравилось море. И это море мне

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

напоминает российский интернет и то, насколько много сейчас трафика. Раньше его было гораздо меньше». И так далее... И переходите на этом фоне к теме своей статьи.

В то время, когда вы физически что-то печатаете, вы уже вовлечены в процесс. И, даже если в начале вы пишете ерунду, то потом вы входите в состояние потока и дело идет по инерции, статья будет готова к концу отмеченного промежутка.

Если ваша задача написать видеоролик за 45 минут, вы вместо того, чтобы думать, чего бы умного и хорошего сказать, нажимаете на запись и говорите все подряд. Можете начать с описания вашего рабочего места или комнаты, или погоды. Вы уже вовлечены в процесс, и дальше вы естественным путем выйдете на тему вашего видео.

И через три промежутка по 45 минут ваше дело уже готово.

Так и делаются дела в инфобизнесе.

Я раскрыл вам свою систему, как работаю я.

ПЕРФЕКЦИОНИЗМ

В этой главе я раскрою тему перфекционизма.

Есть одна потрясающая вещь, которая называется «Принцип 80%».

Эту концепцию ввел известный предприниматель Дэн Салливан, у него есть одноименная книга.

Он пишет короткие книжки, которые читаются очень быстро, но в то же время в них он делится очень ценной информацией.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

«Принцип 80%» заключается в следующем. Любое действие, сделанное с большой подготовкой, удовлетворяет нас, как правило, процентов на 80.

А если сделать это же действие без подготовки, то процент удовлетворенности будет тоже 80.

И принцип 80% говорит о том, что мы очень много времени тратим на подготовку к действию. При том, что результат будет таким же.

Этот принцип действует в любом деле, поздравляете ли вы друга и говорите тост, или пишете видео для вашего тренинга, или создаете рекламный текст для лендинга.

Это секрет самых крутых профессионалов. Не зря об этом рассказывает человек, который бодр и успешен в свои 70 лет, имеет годовой оборот компании в 25 миллионов долларов, и который работает с ведущими инфобизнесменами Запада.

После того, как результат получен, его можно улучшить с 80% до 96%, если в этом есть необходимость.

Ден Салливан утверждает, что 100%-но идеального результата не бывает никогда.

Есть очень немного дел, по моему мнению, где необходим идеальный результат. Это медицина, гражданская авиация, и тому подобные вещи. Но когда мы говорим про статью, текст на страницу сайта, видеоролик, то 80% - это результат, которого вполне достаточно, это хороший результат.

Поэтому ключ к 80%-ному результату – это взять и сделать что-то без подготовки. А потом уже можно улучшать, если это потребуется.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Это один из принципов моего коллеги Евгения Попова. Многие удивляются, почему у него получаются такие классные продукты. Все дело в том, что свои ролики он пишет изначально практически без подготовки. Потом он их внимательно пересматривает и перезаписывает, получая практически идеальное качество.

Евгений начинает действовать без раздумий, вовлекает себя в действие.

Так и вы, если вы будете действовать по принципу 80%, то вам не составит труда выполнять ту самую ключевую задачу, которую вы запланировали на этот день.

Любое действие, сделанное без подготовки, удовлетворит вас на 80%. Любое действие, к которому вы готовились, так же будет удовлетворять вас на 80%.

А если нет разницы, то зачем тратить время на ненужную подготовку?

Просто берите и делайте запланированное. И вы удивитесь тому, как много вы сделаете за неделю, месяц, год, делая всего лишь одно дело в день.

Подведем итоги. Вам необходимо сделать четыре шага:

- 1) Выбрать бизнес-модель;
- 2) Упростить ее;
- 3) Сделать календарный план на длительный срок;
- 4) Выполнять не более трех задач в день, но не менее одной, самой главной.

Приступим к нашему следующему, пятому шагу в этой схеме.

ШАГ №5. БЛАГОДАРНОСТЬ, ПОЗИТИВ И ОТДЫХ

Хочу рассказать об одной вещи, от которой очень многое зависит.

Вы уже знаете, как фокусироваться, как выбирать проекты, как работать, вовлекать себя в процесс действия.

Но очень важно не забыть еще об одной вещи. Радоваться жизни!

Наше видение процесса, мотивация – это очень важно.

Я расскажу, как это делаю я.

Наверняка вы смотрели фильм «Секрет».

У меня небольшой ритуал на эту тему. Я большой энтузиаст «доски благодарности», так называю ее я.

На доске у меня не только цели, там я пишу то, за что я благодарен этому миру, этой жизни.

Очень продвинет вашу эффективность и состояние внутренней игры небольшой ритуал, который лучше всего делать перед сном.

Я называю его «30 секунд благодарности».

Вечером встаньте напротив вашей доски целей и желаний, либо просто смотрите на фотографии ваших близких и любимых, ваших друзей и знакомых, и просто радостных моментов вашей жизни. 30 секунд смотрите на них и думайте об этом, «замечайте» это.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

На протяжении обычных дней мы часто перестаем замечать все то, что у нас есть хорошего. Мы больше думаем о будущем, переживаем насчет того, что будет дальше, что нам нужно сделать.

И перестаем замечать то, что у нас уже есть.

И эти 30 секунд нужно просто постоять и поблагодарить Вселенную, Бога за то, что у нас это есть. Всего 30 секунд благодарности в день вам будет достаточно, чтобы начать творить в своей жизни, бизнесе настоящие чудеса.

Такой небольшой ритуал перед сном я стараюсь делать каждый день. Просто посмотреть и проговорить, хотя бы шепотом, благодарность за все то, что у меня есть, за радостные моменты в моей жизни.

А утром, я считаю, будет полезным использовать другой ритуал. Когда вы заходите в ванную комнату утром, скажите вашему отражению в зеркале: «Сегодня, как всегда, классный день!».

Уже одной этой фразой вы настроите себя на очень хороший день.

От вашей первой фразы за день, которую вы говорите зеркалу, очень многое зависит.

Эти вещи могут показаться мистическими, но я бы сказал, что это позитивное мышление. Вы будете положительно настроены, будете думать о хорошем, смотреть на жизнь с ее лучшей стороны, и ваша эффективность вырастет в разы.

На своей практике я проследил четкую связь между моей продуктивностью и выполнением этих нехитрых действий, этих небольших ритуалов.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Поэтому будьте благодарными, позитивными, и энергия для выполнения ежедневных дел обязательно придет.

СТРЕМИТЕСЬ К СВОЕМУ УСПЕХУ

В этой главе я буду говорить об очень важной вещи для вашей продуктивности.

Всегда стремитесь к своему успеху. Выбирайте то, что нравится именно вам, а не другим людям.

Если вы будете следовать чужим целям - вы будете работать на повышение чужой продуктивности, а не своей.

Сейчас очень часто, чтобы соответствовать запросам социума, люди начинают преследовать не свои цели.

Они покупают машины, которые им не нравятся. Делают ремонт, который их не радует. Ездят в страны, которые не хотят посмотреть. Запускают проекты, которые им не интересны. И все ради общественного мнения.

Возможно, это удовлетворяет их эго, но в глубине души они несчастливы, потому что забывают про свои цели и желания.

То, к чему стремитесь вы, должно быть только вашим.

Если вы хотите в Гренландию, не надо ездить в Таиланд.

Не покупайте гламурную BMW, если хочется ездить на брутальном джипе.

Следуйте велениям своей души.

Когда человек следует своим желаниям, а не навязанным социумом, эти желания исполняются гораздо быстрее. А

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

проекты, необходимые для реализации таких желаний, подбираются очень легко и непринужденно.

Поэтому всегда очень серьезно думайте о своих целях. Ищите то, что вас зажигает. То, что хотите вы, а не то, что позиционирует вас как успешного человека в глазах других людей.

Это влияет на продуктивность.

ДНИ БЕЗ КОМПЬЮТЕРА

Сначала я всеми силами противился этому правилу. Инфомаркетинг – моя страсть, я буду работать каждый день. Так я думал какое-то время.

Но потом осознал, что дни, проведенные без компьютера и интернета, очень мощно перезаряжают на продуктивную работу.

В эти дни вам нельзя пользоваться компьютером или iPad, нельзя выходить в интернет и проверять электронную почту, соцсети. Можно гулять и заниматься спортом, встречаться с друзьями, проводить время с близкими людьми.

И на следующий день вы проснетесь с огромным желанием работать, отдохнувшие и с кучей идей.

Как пробудить в себе мотивацию? Просто выключите компьютер на несколько дней.

Отдых позволит вашему мозгу перезагрузиться, избавит от переизбытка информации.

Расслабление, переключение на другой вид деятельности помогут увеличить продуктивность в десятки раз.

ДЕЛА БЕЗ КОМПЬЮТЕРА

Еще один момент, который на первый взгляд кажется очень банальным – это дела, которые мы делаем не на компьютере.

Вы, как инфобизнесмен, должны понимать, что жизнь не должна состоять только из экрана монитора.

Устраивайте дела без компьютера: читайте, рисуйте, занимайтесь спортом, играйте на музыкальном инструменте, ходите на рыбалку, танцуйте на дискотеках...

Ради таких дел мы с вами и начинали бизнес. Чтобы свободно делать то, что нам нравится.

Лично я для отдыха играю на пианино. После музыкальных занятий мозги соображают совершенно по-другому, появляются новые идеи и рабочие дела делаются гораздо быстрее.

Поэтому встраивайте в свой план обязательный отдых от компьютера.

КОММУНИКАЦИИ С СЕМЬЕЙ ПО ПОВОДУ ОНЛАЙН-БИЗНЕСА

Очень важный момент – сделать так, чтобы ваша семья понимала, чем и для чего вы занимаетесь.

Многим из нас до сих пор говорят: «Да найди же ты, наконец, нормальную работу!»

Или: «В интернете нет нормального бизнеса, только лохотрон».

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

И вариантов таких разговоров – множество. У каждого своя ситуация.

Но есть один действенный способ, который помогает решить практически все такие вопросы со стороны семьи. И он же помогает вам быстрее достичь результата, мотивирует вас.

Этот способ я условно называю «результат на столе».

Вы можете очень долго и красочно рассказывать своим близким, как же интересно, перспективно и круто работать в интернете. Показывать им свои презентации, товары, страницы захвата. И говорить о том, как много денег вы можете заработать.

Но самый лучший способ – это применить свои знания на практике, запустить, наконец-то, свой проект в полную силу и получить настоящие деньги.

И эти деньги положить на стол перед всей семьей, и сказать – вот результат.

Материально показать, как это работает.

После этого все вопросы, как правило, пропадают.

Потратьте эти первые деньги на свою семью, чтобы они тоже почувствовали этот результат на себе. Сделайте ремонт, сводите семью в ресторан, организуйте семейный праздник.

Эти поступки покажут вашим близким на деле, что вы занимаетесь хорошими перспективными вещами, что это приносит пользу семье.

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

«Результат на столе» - это лучший способ коммуникации с семьей, которая изначально не верит в то, что вы можете что-то дельное сделать в интернете.

После того, как вы получите первые результаты и в вас поверят, вам необходимо познакомить близких с лексиконом инфобизнеса.

Например, моя семья знает, что когда у меня вебинар, в комнату нельзя заходить определенное время и в доме должна быть тишина.

Вебинар, видео-продажник, контент, лендинг. Когда вы общаетесь с семьей на одном языке – это очень сближает вас. И люди уважительнее относятся к вашему делу.

Семья понимает, когда вас нельзя беспокоить.

Но самое главное не процесс, а результат на столе.

Не обязательно он должен быть очень большим. Миллион вы заработать успеете, инфобизнес – очень прибыльное дело.

Но самый первый результат подарите своей семье, сделайте что-то совместное на эти деньги.

Это самый лучший способ сделать так, чтобы ваша семья была «по вашу сторону баррикад».

Система личной продуктивности интернет-предпринимателя при работе из дома

Именно так я и работаю. Используйте все возможности этого подхода и действуйте.

Я уверен, что эту систему из пяти шагов может внедрить каждый, и получит очень хороший результат.

Если вы будете следовать тем принципам, о которых я рассказал в этой книге, то каждый из вас сможет работать, как и я, дома в трико с минимальной командой. И получать хорошие деньги.