

БЫСТРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЧУЖИМИ РУКАМИ

Если вы хотите добиться серьезного успеха в бизнесе, вы просто не можете себе позволить делать все самостоятельно: вы обязаны научиться распределять задачи и контролировать людей.



Андрей Парабеллум
Николай Сергеевич Мрочковский
Быстрые результаты чужими руками: 3-
недельный курс эффективного делегирования

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5014715

Парабеллум А. Быстрые результаты чужими руками: 3-недельный курс эффективного делегирования : Альпина Паблишер; Москва; 2013

ISBN 978-5-9614-4327-1

Аннотация

Книга, которую вы держите в руках, – продолжение бестселлера «Быстрые результаты: 10-дневная программа повышения личной эффективности», в которой авторы раскрывали законы управления собой и своим временем. В этой книге известные бизнес-тренеры и успешные бизнесмены Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский продолжают говорить о быстрых результатах, но уже применительно к гораздо большим масштабам: они рассказывают, как достигать целей благодаря организации работы других людей.

Цель этой книги – привить навык делегирования сначала второстепенных, а затем и важных дел. Сбросить на чужие руки как можно больше задач, чтобы заниматься тем, что имеет для вас наибольшую ценность.

Эта книга – настоящая находка для владельцев собственного бизнеса и тех, кто еще только собирается таковыми стать. Читайте, берите и делайте – чужими руками!

Содержание

Введение	5
Что говорят об этой книге?	6
Отличный тренинг для бизнесменов, которым нужен мощный толчок в работе с командой	7
Я обрел свободу, свободу от рутины!	8
Нашел двух партнеров на два разных проекта	9
Тренинг окупился для меня уже на шестом занятии	10
Появилась ясная картина, как двигаться дальше	11
Качество работы моей команды выросло в два раза	12
Запустил в работу новый проект, причем полностью чужими руками	13
Научился управлять людьми, которые управляют другими людьми	14
Глава 1	15
Смогу ли я тренироваться так, чтобы меня ни разу не ударили?	15
Время – деньги	17
Стоимость рабочего часа	17
Не экономьте	17
Время нужно покупать	18
Новый проект	20
Придумываем проект	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

А. Парабеллум, Н. Мрочковский Быстрые результаты чужими руками. 3-недельный курс эффективного делегирования

Руководитель проекта *И. Гусинская*
Корректор *Е. Чудинова*
Компьютерная верстка *М. Поташкин*
Арт-директор *С. Тимонов*

© Парабеллум А., Мрочковский Н., 2012
© ООО «Альпина Паблишер», 2013
© Электронное издание. ООО «Альпина Паблишер», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Введение

Книга, которую вы держите в руках, является логическим продолжением ранее выпущенного произведения «Быстрые результаты. 10-дневная программа повышения личной эффективности»¹, в которой мы раскрываем законы управления собой и своим временем.

В этой книге мы также поговорим о быстрых результатах, но уже применительно к гораздо большим масштабам: мы начинаем достигать целей в первую очередь благодаря организации работы других людей, фактически организации бизнеса (даже если на начальной стадии это не будет выглядеть как бизнес-структура).

В любом случае, когда человек применяет правила личной эффективности и начинает успевать больше, то достигает новых результатов и задумывается о других жизненных горизонтах. Вполне естественно появление мыслей о привлечении к работе других людей, создании своего дела и увеличении числа проектов.

Мы хотим дать вам возможность оставаться свободными и в своем бизнесе. Свободными от текучки, от всех дел, которые не являются приоритетными.

Цель книги – привить **навык делегирования сначала второстепенных, а затем и важных дел**. Сбросить на чужие руки как можно больше задач, чтобы заниматься тем, что имеет для вас наибольшую ценность.

Как вы можете справедливо заметить, самое страшное здесь – те самые «чужие руки». Сотрудники всегда работают хуже, чем вы сами, и при этом им надо платить. Однако эти минусы перекрывает один большой плюс – вы чужими руками будете зарабатывать деньги. Иными словами, вы покупаете чужое время, что окупается и приносит вам прибыль.

И вашей основной задачей теперь становится не экономия денег, а поиск способов, как их заработать больше, используя аутсорсинг.

Как правильно использовать чужое время и руки, вы узнаете из нашей книги-тренинга. Благодаря ей вы сможете освоить непростой навык достижения серьезных результатов чужими руками, независимо от того, работают люди на вас в офисе или удаленно, сдельно или на полную ставку, постоянно или это всего лишь разовый заказ.

Приступая к чтению, сначала **определите свой уровень: кто вы – новичок, продвинутый или монстр?** Некоторые задания будут относиться ко всем категориям читателей, в других случаях вам нужно будет выбрать задание своего уровня.

На выполнение заданий каждой главы вам дается максимум три дня. На все про все – чуть меньше четырех недель. Поверьте, за это время вы станете на порядок эффективнее и не захотите возвращаться к прежнему образу ведения дел!

Приятных вам открытий!

Андрей Парабеллум (<http://www.infobusiness2.ru>),

Николай Мрочковский (<http://www.ultrasales.ru>)

¹ Парабеллум А., Мрочковский Н. Быстрые результаты: 10-дневная программа повышения личной эффективности. – М.: Альпина Паблишер, 2013.

Что говорят об этой книге?

Данная книга представляет собой текстовую версию нашего тренинга «Быстрые результаты чужими руками. Как за 10 дней переделать трехмесячный объем работ», в котором мы заставили группу из примерно двухсот наших учеников выполнять и внедрять в жизнь техники, о которых вы узнаете на этих страницах.

Ниже приведены отзывы участников об этом тренинге.

Подписан договор с госкомпанией с прибылью на 9 миллионов рублей

Основной результат: подписан договор с госкомпанией с прибылью на 9 миллионов рублей – и все это руками моих менеджеров. Снял с себя бо́льшую часть рутины и по-другому взглянул на всю текучку, которую раньше сам выполнял. Крайне доволен всеми вашими тренингами! Давно рекомендую их всем, с кем работаю и сотрудничаю.

Илья, г. Калуга

Отличный тренинг для бизнесменов, которым нужен мощный толчок в работе с командой

Отличный тренинг для бизнесменов, которым нужен мощный толчок в работе с командой, а также для тех, кто до сих пор выполняет «ненужные» рутинные операции в работе и жизни.

По результатам.

Так получилось, что практически все темы уже были внедрены или внедрялись прямо во время тренинга в наш бизнес. Одна из интересных особенностей – нам удалось сделать так, что автоматическую систему ведения проектов сотрудники восприняли с радостью.

Еще:

Мы запустили очень крупный проект. Я его создаю чужими руками.

+ несколько параллельных тем: книги, designTV, перепаковали почти все продукты, назначены ответственные и переданы задачи по каждому направлению.

Себе оставил стратегию развития, лидген, фан (задачи, не приносящие прямо сейчас денег, но интересные), создание и ведение тренингов (особенно живых), контроль по отчетам.

В общем, было круто. К сожалению, не всегда имелась возможность работать в прямом эфире – вел два своих тренинга параллельно. Но в записи проходится очень комфортно.

Рекомендую.

Станислав Орехов,
дизайн, визуализация, обучение,
<http://www.d-e-s-i-g-n.ru>

Я обрел свободу, свободу от рутины!

Очередной взрыв внутри меня – и всплеск энергии! Настолько все внезапно поперло, что не было времени заходить в Интернет, в почту, но в то же время ничего не простаивало. Работали другие!

За время тренинга нанял двух человек, теперь на меня постоянно работают пять сотрудников. И они не сидят «ВКонтакте», а реально работают, во многом благодаря тренингу «Быстрые результаты чужими руками» от Андрея Парабеллума и Николая Мрочковского!

Не думал, что результат будет настолько ярко выраженным! При таких минимальных вложениях я получил свободу от телефона, электронной почты, переписки в социальных сетях. Запустил еще три громадных проекта параллельно.

Нет, у меня не появилось больше свободного времени – его стало еще меньше, но я обрел свободу, свободу от рутины!

И да, я стал более качественно отдыхать!

В ноябре планируем поездку на острова в Таиланд, так что кому будет интересно – добро пожаловать! Хорошая компания и фотографии обеспечены!

Если у вас много всего наваливается каждый день, нет свободной минуты, вы хватаетесь за любую работу и обещаете заказчикам все к одному сроку, а делаете не в срок – то этот тренинг вам просто необходим! Как глоток свежего воздуха!

А еще стоит сходить на тренинг тем, кто любит разнообразие в жизни, ведь пока вы занимаетесь рутинной – вы раб своего бизнеса, раб своего дела! Учитесь строить бизнес чужими руками!

Олег Самойлов

Нашел двух партнеров на два разных проекта

Я пошел на этот тренинг, так как остро ощутил необходимость в освоении делегирования.

Тренинг оказался отличным! Хотя у меня и не получилось в полной мере реализовать некоторые вещи, которые в нем давались. Хотелось быть монстром, но был начинающим, иногда переходя на продвинутый уровень.

Каковы мои результаты за эти несколько недель?

1. Запущено три новых проекта:

- консалтинг тренинговых компаний;
- уроки игры на гитаре;
- начата работа по созданию сервиса для инфобизнесменов по созданию инфопродуктов-сервисов.

2. Нанял себе:

- контент менеджера и отличного копирайтера, которому удачно отдал целый проект;
- лидген-менеджера;
- человека в службу поддержки;
- помощника (скорее всего, увольню);
- несколько фрилансеров в процессе тренинга.

3. Выработал систему управления с помощью облачного офиса, сейчас это довожу до ума.

4. Прописал и продолжаю прописывать тонны инструкций для сотрудников.

5. Понял, как грамотно делегировать достаточно непростую работу.

6. Начал обучать новых сотрудников личной эффективности, так как медленные очень.

7. Нашел двух партнеров на два разных проекта.

8. Стал больше уделять времени тому, что нравится, взял за правило отдыхать два раза в неделю. Одного раза при таком темпе мало.

9. Почувствовал, что такое прислуга. Это привольно и недорого.

10. Пересмотрел свое отношение к нанятому персоналу, понял, что жесткость просто необходима, хотя я сам достаточно мягкий человек.

Есть еще что дорабатывать, и буду доводить многие вещи до ума.

Этот тренинг не для новичков, а для тех, у кого реально много проектов. Для бизнесменов, руководителей и тех, кто хочет добиваться своих целей чужими руками.

Тренинг встраивает именно навыки на уровне делания. Идеально то, что он дистанционный – подобные результаты от живого тренинга получить невозможно.

В общем, рекомендую – этот тренинг стоит даже самой высокой цены.

Юрий Черников,

консультант по построению прибыльной психологической практики и продаже тренинговых услуг

Тренинг окупился для меня уже на шестом занятии

Я вообще случайно попала на этот тренинг, послушалась Андрея и Николая. Отдала последние деньги. И, как обычно, не пожалела.

Этот тренинг окупился для меня уже на шестом занятии!

Вернулась вера в себя. Я снова – лидер!

Три года назад я ушла с позиции замдиректора на должность исполнителя после массового увольнения менеджеров. Гнобила себя, считала нехорошим человеком.

Жалость к людям – плохой советчик. Я повелась на страхи директора потерять хоть какой-то персонал и терпела неэффективных сотрудников, старалась их понять и вытянуть на свой уровень.

После увеличения продаж на 50% под моим руководством окружение решило, что я – безжалостный и несправедливый деспот. И хотя факты говорили о моей правоте, я испугалась осуждения и ушла в исполнители. И вот спустя три года...

На шестом занятии тренинга все вернулось на круги своя!!! Я счастлива абсолютно!

Спасибо за indulgence, Андрей! В глубине души я чувствовала свою правоту. Они были слишком слабые, чтобы работать со мной. Теперь я знаю, что была чересчур робкой и медлила. Надо было просто вовремя поменять персонал.

Самое вдохновляющее во всем этом то, что теперь я меняю не только свою жизнь, но и жизнь своего окружения!

Спасибо, спасибо, спасибо!

Я выбираю ваше окружение, Андрей и Николай!

Жанна Хомченко

Появилась ясная картина, как двигаться дальше

Несмотря на то, что сегодня у меня нет большой команды в подчинении и многие задания я не могла выполнять, тренинг для меня оказался очень полезным.

Появилась ясная картина, как двигаться дальше, каким образом расширять свой бизнес быстро и с меньшим количеством шишек, помогая своим клиентам расти.

Этот тренинг будет сверхполезен руководителям среднего и малого бизнеса, которые не хотят довольствоваться сегодняшними результатами, а стремятся развиваться.

*Алла Радонец,
предприниматель, г. Краснодар*

Качество работы моей команды выросло в два раза

За время тренинга качество работы моей команды выросло в два раза, отдал в полную работу (без меня) один проект – и это только начало! Одного человека уволил, двух нанял (не считая фрилансеров и удаленного помощника).

Весьма полезный тренинг, но, ребята, нужно проходить тренинги вживую и действительно делать домашнюю работу и участвовать.

Очень рекомендую людям, которые формируют команду и сталкиваются с перегруженностью, отсутствием отпуска и личного времени.

Владимир Захаров

Запустил в работу новый проект, причем полностью чужими руками

Самое главное мое достижение – наконец решил отдать доделку проекта (как раньше казалось – всей моей жизни) и нанял исполнителей на работу, которую в последнее время делал сам.

В итоге резко произошло ускорение. Уже совсем скоро будет результат, к которому я шел два года.

Теперь понимаю, что это лишь один из множества моих будущих проектов.

Запустил в работу новый проект, причем полностью чужими руками. Я только даю указания и формулирую основные хотелки. Супер! Интересное ощущение, уже перестал совать нос в конкретную реализацию, интересны только результаты и сроки.

Резко продвинулся в написании книг – «пчелки» расшифровывают аудио, вносят исправления. Не идеально, правда – некоторые мысли искажаются и нужно контролировать. Но главное, что прогресс есть.

Пчелки теперь жужжат и носят мне мед!

Очень необычный тренинг. Мотивационный и очень трансформирующий. Взгляды на жизнь и восприятие некоторых вещей кардинально поменялись. Очень доволен внутренними изменениями.

Рекомендую пройти тем, у кого есть страхи (типа «Как начать?», «А где деньги взять и как их отбить?»).

У тех же, кто это прошел, скачок будет, наверное, на порядок выше – и рост бизнеса тоже.

Сергей Бердачук,

специалист по привлечению клиентов и автоматизации бизнеса,

<http://www.shareware-steps.ru>

Научился управлять людьми, которые управляют другими людьми

Научился управлять людьми (пятью-шестью одновременно).

Научился отдавать и поручать очень разноплановые задачи.

Научился разрабатывать проекты с нуля.

Научился управлять людьми, которые управляют другими людьми.

Научился расширять свое жизненное пространство чужими руками.

Научился перепоручать бытовые и личные задачи.

Научился развивать свой бизнес чужими руками.

Очень полезный тренинг. Я стал делать очень профессионально то, во что раньше просто «играл», – нанимать и контролировать сотрудников, организовывать проекты.

Я рекомендую пройти данный тренинг всем руководителям и предпринимателям (начинающим – особенно).

А также всем, кто хочет работать на себя или мечтает о своем бизнесе.

Алексей Морозов

Глава 1

Первые шаги к делегированию

Смогу ли я тренироваться так, чтобы меня ни разу не ударили?

«Быстрые результаты чужими руками» – одна из самых сложных программ из серии тренингов «Быстрые деньги» и «Быстрые результаты». Основная их трудность заключается в том, что участникам приходится действовать в очень интенсивном темпе, а для многих это непривычно. В предлагаемом нами тренинге вам придется работать преимущественно **чужими руками**, и вы будете наступать на огромное количество граблей.

Есть хорошая история о боксе. Ученик подходит к тренеру и говорит: «Я хочу заниматься боксом». Тренер отвечает: «Хорошо. Переодевайся и начнем». Ученик: «Скажите, смогу ли я тренироваться так, чтобы меня ни разу не ударили?» На что тренер сразу сообщает, куда следует с такими запросами отправляться.

Когда вы начнете работать по этой программе, вам придется довольно сложно, особенно если у вас нет опыта руководства другими людьми. Будьте готовы к тому, что, выполняя задания, вы будете часто ошибаться – без ударов тут не обойдется.

Процесс может оказаться некомфортным – вы начнете разочаровываться в людях, поймете, что были о них лучшего мнения.

Мы не станем рассказывать о том, как управлять людьми, мы об этом уже много говорили. В частности, вы можете изучить наш курс «Безжалостный менеджмент», в нем дана масса информации по этой теме. А в этой книге мы ставим своей целью **выработку у вас нужного навыка**.

Что такое навык? Это не просто знание о чем-то, но и умение применять его на практике.

В процессе чтения этой книги вам предстоит много работать с людьми. Вы будете нанимать и фрилансеров, и удаленных помощников, и постоянных сотрудников.

Основное направление, в котором мы задействуем чужие руки, – это свое дело. Использовать других людей в бизнесе – наиболее важная задача, хотя, конечно, не единственная. Предстоящая работа будет затрагивать и ваши личные дела, какие-то из них вы также станете перепоручать. Однако в первую очередь мы сконцентрируем свое внимание на бизнесе, где вы будете зарабатывать деньги чужими руками.

Будьте готовы к тому, что вам придется делать огромное количество вещей, о которых вы раньше не подозревали. Многие задания будут объемными и потребуют два-три дня на выполнение.

По нашей традиции, задания включают несколько уровней сложности:

- для новичков;
- для продвинутых;
- для монстров.

Если вы почувствуете, что базовый уровень (для новичков) вы проходите нормально и у вас еще остаются силы, берите задание следующего уровня.

Если же начнете разрываться на части, ничего не успевая, выполните хотя бы базовые задания. Рекомендуем придерживаться принципа: **лучше один раз вовремя, чем два раза правильно**. Если у вас не получается выполнить задание на все сто, сделайте его хотя бы так, как получается.

Конечно, нужно стараться выполнить все задания полностью, но лучше сделайте, как выйдет, чтобы получить практический опыт. Программа выстроена таким образом, что каждое последующее задание опирается на опыт предыдущего, поэтому старайтесь выполнять все.

На задание каждой главы вам дается максимум три дня – этого вполне достаточно, чтобы их выполнить.

Наша главная задача – добиться того, чтобы ваше личное время тратилось на самые прибыльные проекты и самые важные личные дела, а все остальное вы поручали другим.

Цель данной программы – привить навык делегирования. И не так, чтобы вы сбрасывали задачу на сотрудника, и он ее абы как делал, а так, чтобы получить быстрые максимальные результаты.

Время – деньги

Стоимость рабочего часа

Первое, с чего следует начать, – возьмите лист бумаги и ручку и **подсчитайте свой доход за последние три месяца**. Не с точностью до копейки, а примерно – 100 000 рублей, 200 000, 500 000... Допустим, это 300 000 рублей. Делим на три, получаем среднемесячный доход.

Сейчас речь идет не о прибыли вашего дела, а о **вашем личном доходе**. Если он за три месяца составил 300 000 рублей, среднемесячный получается 100 000 рублей. Теперь эту сумму делим на двадцать (среднее количество рабочих дней в месяц), получается 5000 рублей – ваш ежедневный доход. Разделив эту сумму на восемь (среднее количество рабочих часов в день), вы получаете **стоимость своего рабочего часа**.

Получается, что за час вы зарабатываете примерно 600 рублей. Учтите, что сейчас вы считаете стоимость часа не для клиентов – им вы можете продавать свое время намного дороже.

Исходя из этих расчетов, вам впредь надо оценивать стоимость всего, что вы делаете.

Посмотрите, как вы тратите свое время. Если бестолково, то подсчитайте, сколько денег вы на этом теряете.

Очень важно четко понимать, сколько стоит ваш час.

Во-первых, следует осознавать, что когда вы тратите время непонятно на что, вы теряете деньги. Именно поэтому своим временем следует жестко управлять.

Во-вторых, это важно для понимания того, как растет ваша стоимость. **Вы должны заниматься только теми проектами, которые приносят больше денег**, чем обычно. И наоборот, те дела, которые приносят меньше дохода, вы должны всеми силами с себя сбрасывать.

Задание: составьте план на неделю крупными мазками, впишите туда только глобальные дела. Таким образом вы расставите приоритеты.

Не экономьте

Небольшое дополнение к заданию по расчету стоимости вашего времени. Необходимо понять, сколько оно стоит не с точки зрения клиента. Понятно, что ему вы продаете свое время как **минимум в два-три раза выше себестоимости**.

Нет смысла продавать клиенту за столько же, сколько мы уже и так без него зарабатываем. Если вы сейчас зарабатываете 500 рублей в час, не стоит ставить ценник для клиента в те же 500 рублей в час.

Наша программа имеет две цели, и первая из них – выработка навыков, потому что навык важнее результата. Парадокс заключается в том, что **навыки дадут вам гораздо больше в жизни, чем результаты здесь и сейчас**. Поэтому вашей задачей – помимо достижения результатов чужими руками – будет выработка полезных навыков.

Если у вас есть проблема с наймом качественного персонала, она решается очень просто. Дадим подсказку: в следующий раз, когда будете размещать объявление о приеме на работу, просто поставьте ценник выше в пять раз. Вы не поверите, какого качества люди к вам начнут приходить!

То есть если вы платили сотрудникам 30 000 рублей в месяц, платите им 150 000, и с качеством никаких проблем не будет. К вам будут приходить хорошие специалисты. Если вы

платили 50 000 – платите 250 000, если 100 000 – платите 500 000. Таким образом проблема с качеством персонала будет решена.

Мы, конечно, можем намного меньше платить каждому, кто работает у нас в проекте, всем без исключения. Но нам выгоднее заплатить им больше, а точнее, дать им возможность больше заработать.

Мы предпочитаем платить высокие зарплаты, потому что они в основном состоят из процентов. В этом случае человек для нас зарабатывает во много раз больше, чем для себя.

Если вы не можете себе этого позволить на сегодняшний день, тогда это уже другая задача – вернее, даже несколько. Первая – как сделать так, чтобы вы смогли себе это позволить, и вторая – как это осуществить пошагово. Надеемся, с нашей помощью вы найдете ответ.

Если вы **новичок** и у вас никогда не было возможности нанимать персонал, вам будет тяжело. Вы будете пытаться экономить: «Как же получить огромное количество плюсов, ничего при этом не заплатив или потратив копейки?» Вы все время будете задаваться вопросом «Как заплатить меньше?». На самом деле вопрос, который должен вас волновать, таков: «Как заработать больше?»

Среди всех ваших дел есть задачи, которые стоят очень мало и очень много. У каждого есть своя рамка. Число, которое вы рассчитали, это среднеарифметическое данной рамки. У вас есть условно бесплатные задачи и очень дорогие.

В качестве примера – у нас на тренинге «Быстрые деньги» в Киеве бренд-менеджер небольшого филиала компании L'Oréal рассказывал, что он внедрил одну нашу фишку по продажам со сцены, благодаря которой за полчаса выступления продал товаров больше, чем весь L'Oréal его региона за целую неделю. Эти полчаса принесли ему гораздо больше денег, чем остальные семь с половиной рабочих часов в тот день. Поэтому у каждого есть такие часы, которые приносят большую прибыль.

Время нужно покупать

Вы должны понять, какие задачи относятся к категории *money making* (приносят деньги), а какие – нет.

Задание: завтра и послезавтра вы считаете и записываете, сколько времени вы тратите на разные дела. Рядом с каждым часом пишете, сколько денег вы заработали за этот конкретный час.

Должно быть примерно так:

- 20% дел приносят 80% денег;
- 30% дел приносят 20% денег;
- 50% дел вообще ничего не приносят.

Ваша задача – делегировать абсолютно все дела, которые не приносят денег, и начать передавать те, на которых вы зарабатываете мало. У вас должно освободиться время для самых доходных дел.

Нужно найти такие дела и удвоить количество времени, которое вы на них тратите. А **для монстров** – увеличить это время в пять раз. Если вы уделяли им час – тратьте полдня или день.

Если изложить всю идею в одной фразе – время нужно покупать. Не бойтесь тратить деньги на то, чтобы приобрести себе больше времени.

Причина, по которой на большинство людей никто не работает и многие прозябают в бедности, заключается в том, что такие личности считают, что не могут себе этого позволить. Люди полагают, что нанимать работников – это непозволительная роскошь.

Однако все, кто хоть чего-то добился в этой жизни, абсолютно уверены в том, что не могут себе позволить делать все самостоятельно: они обязаны кого-то нанимать.

Мы не можем себе позволить делать все необходимое собственноручно. На это просто нет времени. Нам необходимо быстрее выдавать результаты. А если возник, например, вопрос, как сделать сайт, то существуют фрилансеры, на которых можно это переложить. Все просто!

Всегда где-то рядом есть люди, которым можно заплатить, чтобы они сделали вашу работу. Либо вы их еще пока не знаете, либо у вас не хватает на них денег.

Наличие средств – это другая тема, сейчас мы говорим не об этом. Вопросы, которые нас интересуют – где найти этих людей и как с ними работать.

Дополнительное задание на ближайшие два дня: записывать по часам, что вы делаете, и сколько денег принесла вам каждая задача. Понятно, что не все вы сможете оценить, тем не менее сделайте это хотя бы примерно.

Новый проект

Придумываем проект

Вам необходимо срочно придумать новый проект, желательно, чтобы он был в сфере бизнеса.

Если у вас уже есть свое дело, тогда нужно запустить новый проект в его рамках – нечто, что вы будете делать почти с нуля. **Цель – поднять проект, заработать на нем деньги и сделать это по максимуму чужими руками.**

Определитесь, что это будет. Чем более новым является для вас это дело, тем вам будет, конечно, сложнее, но, с другой стороны, вы лучше освоите грамотный запуск проектов.

Когда вы научитесь этому, то поймете, какое огромное поле деятельности перед вами откроется. Вы придумываете идею, находите человека и запускаете проект. Человек начинает работать, встречаетесь с ним два-три раза в месяц, контролируете его – и все.

На следующем этапе вы будете находить **менеджеров проектов**, которые станут управлять исполнителями. Мы будем этому учиться – сначала простые упражнения, потом посложнее.

Если в данный момент помимо нового проекта у вас есть невероятное количество дел еще в десяти направлениях – это нормально. Чем больше дел – тем лучше: вам проще будет выполнять задание, потому что вы станете максимально делегировать полномочия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.