

时间管理



内容介绍：

- 时间是什么
- 时间管理的目的
- 时间管理的原则
- 时间管理的重点
- 时间管理的改进方法



名人谈时间

逝者如斯夫,不舍昼夜

——孔子

意思： 时间犹如奔流的黄河水，不分白天黑夜，一去不回。



名人谈时间

时间的无声脚步是不会因为我们有很多事情处理而稍停片刻的。

——莎士比亚



名人谈时间

洗手的时候，日子从水盆里过去，
吃饭的时候，日子从饭碗里过去，

.....

——朱自清



小故事

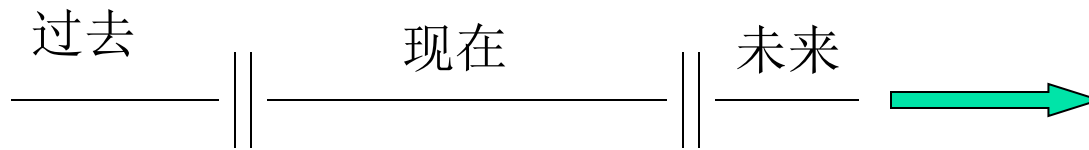
有两个人，到非洲去考察。他们突然迷路了，正当他们在想怎么办时，突然看到一只凶猛的狮子朝他们跑来，其中一人马上从自己的旅行袋中拿出运动鞋穿上。

另外一个人看到同伴在穿运动鞋，说：“没用，你怎么跑也没狮子快。”同伴说：“当然，这个紧要关头最重要的是我要比你跑得快！”

时间是什么？

美国韦氏大辞典这样定义：

- 时间是由过去、现在及未来构成的。
- 时间就是过去，现在及未来的连续不断的连续线





时间的认知:

- 时间是不可移动的
- 时间没有办法储蓄的
- 时间无法增加
- 时间借不到、买不到、租不到
- 时间以稳定的速度无法阻挡地消失



时间管理的定义

时间管理是有目标地、合理有效地利用可以支配的时间。



时间管理理论的历史演变



时间管理的目的：达到“三效”

效果

确定的期待结果

效率

效能

以最小的代价获得结果

以最小的代价获得最佳的结果



进行时间管理的理由：

因为时间是有价值的



时间价值：

- 无形价值

是把时间投资你的工作、家庭、社交方面，它带给你的收获可能是无法用金钱衡量的。

- 有形价值

是把时间投资你的工作、家庭、社交方面，它会在以后带来有形的报酬。



时间价值给我们的启示：

启示一：你一定要用上面的表计算一下自己的时间价值，并牢牢地记住：你浪费了多少时间，就浪费了多少钱。



启示二：

你的每一天、每一小时，每一分钟都有很大价值。时间就是金钱，你浪费时间，意识味增加成本，或减少利润。



启示三：

钱是在每一分钟、每一小时、每一天的努力工作中挣来的。当你一天中浪费（不管什么原因）1-2小时的时候，就意味着其他时间中挣钱的效率要提高10%-30%，显然，这是十分困难的。



如何利用时间？

成功人士有意识地、系统地
利用时间

案例：格拉特的时间管理



美国《财富》杂志曾报道说：

主管的一天是非常忙碌的，一个接一个的会议，电话不断，甚至于舟车劳顿，经常做午餐汇报。这些主管们既要有宏观的眼光思考公司的长远大计，又要聚精会神地盯着公司的那些运营的琐事。前任惠普总裁，东南航空的**CEO**，天美时钟的**CEO**，这些知名人物常年在外，没有时间和顾客沟通，要接受采访，还要和总统开会，他们有什么秘诀来管理时间呢？



他们的秘诀是：

时间管理其实就是做决策，
要决策哪些事情重要，哪
些事情不重要。



格拉特的时间管理：

前任惠普总裁格拉特把自己的时间划分的清清楚楚，他花**20%**的时间与客户沟通，**35%**的时间用在会议上，**10%**的时间在电脑上，**5%**的时间看公司的文件，剩下的**30%**时间用在和公司没有直接或间接关系，但却有利于公司的活动上。

例如接待记者采访、参加有关贸易协商的咨询委员会、当然每天要留下一些空挡时间来处理那些突发事件。



时间管理的 3 大原则：

- 80/20原则
- 目标ABC原则
- 优先顺序原则



原则一：80/20原则

所谓80/20原则就是：80%的价值来自于20%的项目。



简单地说：

- 80%的销售量来自于20%的客户。
- 80%的电视时间用来收看20%的你最喜欢的电视节目。
- 80%的阅读时间用在20%的报刊和杂志上。
- 80%的电话是由20%的外来打进来的。
- 80%的外餐是在20%你最喜欢的餐馆中进行的。
- 80%的请假是20%的员工请的。
- 80%的宴会重复20%的食谱。



例如：

美国一名叫威廉·努尔的企业家，最初他在公司销售油漆的时候，第一个月他赚了**160**美金。他仔细分析了自己的销售原因，做了一个销售图表。他发现**80%**的收益来自**20%**的客户，但是他却对所有的客户花了相同的时间。于是他把最不活跃的**36**个客户重新分配给其他销售员，而自己把精力重点摆在那**20%**的顾客。不久，他一个月赚到了**1000**美金。威廉·努尔从未放弃这个原则，后来他成为了这一家公司的董事局主席。他知道**80/20**法则，**20%**的顾客掌握了**80%**的业绩。



原则二：目标ABC

就是将工作目标分成三类，即：

- A=必须做的
- B=应该做的
- C=不值得做的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/758037027075006077>