

ΔΩΡΕΑΝ ΟΔΗΓΟΣ:

**ΟΙ ΤΡΕΙΣ
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ
ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ ΠΟΥ
ΣΑΜΠΟΤΑΡΟΥΝ
ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ
ΣΟΥ**

ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΙΣ ΑΛΛΑΞΕΙΣ ΣΕ 15 ΛΕΠΤΑ

Για ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που κάνουν τα πάντα μόνοι τους.

ΤΟΥ ΘΟΔΩΡΗ ΑΡΑΜΠΑΤΖΗ

ΔΩΡΕΑΝ ΟΔΗΓΟΣ:

**ΟΙ ΤΡΕΙΣ
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ
ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ ΠΟΥ
ΣΑΜΠΟΤΑΡΟΥΝ
ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ
ΣΟΥ**

ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΙΣ ΑΛΛΑΞΕΙΣ ΣΕ 15 ΛΕΠΤΑ

Για ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που κάνουν τα πάντα μόνοι τους.

ΤΟΥ ΘΟΔΩΡΗ ΑΡΑΜΠΑΤΖΗ

© Θεωδωρής Αραμπατζής - Greek Coach

Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος. **Επιτρέπεται** αναπαραγωγή και διανομή του παρόντος υλικού, εν όλω ή εν μέρει, **χωρίς** την προηγούμενη έγγραφη άδεια του δημιουργού. Το περιεχόμενο παρέχεται για **ΚΑΘΕ** χρήση και **επιτρέπεται** η εμπορική του αξιοποίηση. Απλώς αν το μοιραστείς ή αν το χρησιμοποιήσεις μοιράσου και την πηγή: <https://greekcoach.gr/3habits> ή κάνε μία αναφορά σε εμένα [@greekcoach](https://greekcoach)

Θεωδωρής Αραμπατζής
Business Execution Coach

Υπηρεσίες Εκπαίδευσης Μέσω Επιμορφωτικών Σεμιναρίων
Γ.Ε.ΜΗ.: 118565935000
ΑΦΜ: 067294502 | ΔΟΥ: Κιλκίς
Έδρα: Γ. Καραβαγγέλη 10, 61100, Κιλκίς
www.greekcoach.gr
[Instagram](#)
[YouTube](#)

Αυτό το βιβλίο είναι αφιερωμένο σε όλους τους μέντορες που με βοήθησαν τα τελευταία 24+ χρόνια της επιχειρηματικής μου πορείας.

ΜΕΡΟΣ 1.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ



1.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Η επιχείρησή σου γενικά «πάει καλά». Έχεις πελάτες, έχεις δουλειά, αλλά τρέχεις **εσύ** για όλα και δεν προχωράς.

Θέλεις να κάνεις διαφήμιση, να ασχοληθείς με τα social media, να βρεις προσωπικό, να καθίσεις και να σκεφτείς την κατεύθυνση της επιχείρησής σου, όμως κάθε μέρα κάτι προκύπτει. Ένα τηλέφωνο, ένα πρόβλημα, κάποιον που θα σε ρωτήσει αν «έχεις ένα λεπτό;» και κάπως έτσι χάθηκε μια ακόμη ημέρα. Δουλεύεις περισσότερο **ΜΕΣΑ** στην επιχείρηση και λιγότερο **ΠΑΝΩ** σε αυτή. Δηλαδή **ασχολείσαι συνεχώς με τη λειτουργία της και σπάνια με την ανάπτυξή της**.

Το βράδυ σκέφτεσαι τι ΔΕΝ έκανες. Όχι τι έκανες.

Όλο αυτό δεν είναι πρόβλημα χρόνου. Υπάρχουν τρεις καθημερινές συνήθειες που σαμποτάρουν την επιχείρησή σου... και τις επαναλαμβάνεις μήνα με τον μήνα, χρόνο με τον χρόνο. Είναι συνήθειες που τις κάνεις καθημερινά, συνειδητά ή όχι και αν δεν αλλάξουν, δεν θα αλλάξει τίποτα.

Παρακάτω θα δεις ποιες είναι αυτές και πώς να τις διορθώσεις σε μόλις 15 λεπτά.

ΜΕΡΟΣ 2.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ

ΣΥΝΗΘΕΙΑ #1

ΤΑ ΠΑΙΡΝΕΙΣ ΟΛΑ ΠΑΝΩ ΣΟΥ

Κάθε φορά που σκέφτεσαι να αναθέσεις κάτι σε κάποιον άλλον, μία φωνή μέσα σου λέει: «Μέχρι να το εξηγήσω, θα το έχω ήδη κάνει μόνος μου». Και έτσι το κάνεις εσύ. Πάλι. Όπως χθες. Όπως προχθές.

Γιατί αυτή η συνήθεια σαμποτάρει την επιχείρησή σου:

Το πρόβλημα εδώ δεν είναι πόσο γρήγορα θα γίνει κάτι. Το πρόβλημα είναι η έλλειψη συστήματος. Δεν υπάρχει ένα ξεκάθαρο σύστημα που να μπορεί να ακολουθήσει κάποιος άλλος (ή εσύ ο ίδιος) για να εκτελέσει μια εργασία.

«ΟΤΑΝ ΤΟ ΚΑΝΩ ΕΓΩ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ»

Κάθε φορά που κάνεις **εσύ** κάτι που θα μπορούσε να κάνει κάποιος άλλος, το κόστος είναι διπλό: πληρώνεις με τον χρόνο σου τώρα... και πληρώνεις ξανά αύριο, γιατί δεν υπάρχει κανείς άλλος να το κάνει. Έτσι, αντί να μεγαλώνει η επιχείρηση, μεγαλώνει η κούραση.

Το πραγματικό πρόβλημα δεν είναι ότι δεν θέλεις να αναθέσεις. Είναι ότι δεν έχεις φτιάξει ακόμα το σύστημα που κάνει την ανάθεση εύκολη.

Πώς να την αλλάξεις:

Χρειάζεσαι ένα SOP. SOP σημαίνει Standard Operating Procedure, δηλαδή γραπτές οδηγίες για το πώς γίνεται μια

εργασία, ώστε να μπορεί να την εκτελεί κάποιος άλλος αντί για σένα.

Δεν χρειάζεται να είναι κάτι τέλειο. Χρειάζεται να υπάρχει. Άλλωστε τα SOPs εξελίσσονται και βελτιώνονται με τον χρόνο.

Στο **Βήμα 2 του τρίτου μέρους** του οδηγού θα δεις ακριβώς πώς να στήσεις το πρώτο σου SOP σε λιγότερο από 10 λεπτά.

Δες πώς να το κάνεις στο **Βήμα 2 της Διαδικασίας 15'**

ΣΥΝΗΘΕΙΑ #2

ΣΒΗΝΕΙΣ ΦΩΤΙΕΣ ΟΛΗ ΜΕΡΑ

Ιεκινάς την ημέρα με καλές προθέσεις, αλλά μέχρι τις 11:00 έχεις ήδη «ξεφύγει». Έρχεται ένα email, ένα τηλέφωνο, κάποιος που σε ρωτάει «έχεις ένα λεπτό;» και η ημέρα σου καθορίζεται από «μία ακόμα φωτιά» που καλείσαι να σβήσεις.

Αντιδράς σε ό,τι προκύπτει μπροστά σου, αντί να τηρείς το πρόγραμμα που υποτίθεται ότι είχες. Και καταλήγεις το βράδυ να έχεις κάνει πολλά, αλλά όχι αυτά που πραγματικά ήθελες.

Γιατί αυτή η συνήθεια σαμποτάρει την επιχείρησή σου:

Το να «αντιδράς» σε ό,τι προκύπτει δεν είναι στρατηγική. Όταν αφήνεις ό,τι προκύπτει να καθορίζει την ημέρα σου, ουσιαστικά τρέχεις για τους άλλους και όχι για τη δική σου ανάπτυξη.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙΣ ΑΝΤΙΔΡΩΝΤΑΣ, ΟΧΙ ΜΕ ΣΥΣΤΗΜΑ

Η αίσθηση ότι «δεν φτάνει ο χρόνος» δεν είναι πρόβλημα ωρών. Όλοι έχουμε 24 ώρες. Είναι πρόβλημα προτεραιοτήτων. Και όταν δεν ορίζεις εσύ τις προτεραιότητές σου, μάντεψε τι γίνεται... τις ορίζουν οι άλλοι.

Πώς να την αλλάξεις:

Υπάρχει μία ερώτηση που, αν την κάνεις κάθε πρωί στον εαυτό σου, πριν ανοίξεις emails, social... οτιδήποτε, θα αλλάξει τον τρόπο που δουλεύεις.

Στο Βήμα 3 του τρίτου μέρους του οδηγού θα σου δώσω αυτή την ερώτηση και θα δεις πώς εφαρμόζεται σε λιγότερο από 3 λεπτά.

Δες ποια είναι η Ερώτηση στο **Βήμα 3 της Διαδικασίας 15'**.

ΣΥΝΗΘΕΙΑ #3

ΤΟ ΑΝΑΒΑΛΛΕΙΣ ΓΙΑ «ΟΤΑΝ ΒΡΕΙΣ ΧΡΟΝΟ»

Υπάρχει μία λίστα που την κουβαλάς εδώ και καιρό. Δεν είναι η λίστα με τις καθημερινές εργασίες. Είναι η άλλη... αυτή με τα σημαντικά. Η διαφήμιση που θέλεις να τρέξεις, το άτομο που θέλεις να βρεις για την ομάδα σου, η στρατηγική που θέλεις να καθίσεις να σκεφτείς.

«ΘΑ ΤΟ ΚΑΝΩ ΟΤΑΝ ΗΡΕΜΗΣΩ»

Όλα περιμένουν «μια ήσυχη περίοδο», «μια εβδομάδα με λιγότερη πίεση», «όταν περάσει αυτή η περίοδος / μπόρα / δυσκολία». Και αυτή η στιγμή δεν έρχεται ποτέ.

Γιατί αυτή η συνήθεια σαμποτάρει την επιχείρησή σου:

Δεν μπορείς να δημιουργήσεις ανάπτυξη όταν βρεις κάποιο «κενό». Αν την αντιμετωπίζεις ως κάτι που θα κάνεις «όταν έχεις χρόνο», ποτέ δεν θα ανέβεις επίπεδο.

Ο ΧΡΟΝΟΣ ΔΕΝ ΕΜΦΑΝΙΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΜΟΝΟΣ ΤΟΥ.

Χρειάζεται να τον δεσμεύσεις συνειδητά στο ημερολόγιό σου.

Όσο αυτή η λίστα περιμένει, η επιχείρησή σου παραμένει στο ίδιο επίπεδο. Και αυτό δεν συμβαίνει επειδή δεν έχεις

ικανότητες ή επειδή δεν υπάρχουν ευκαιρίες, αλλά γιατί δεν έχεις αφιερώσει εστιασμένο χρόνο στα πράγματα που την αναπτύσσουν.

Πώς να την αλλάξεις:

Η λύση **δεν** είναι να βρεις περισσότερο χρόνο. Ούτως ή άλλως αυτό είναι αδύνατο. Η λύση είναι να δεσμεύσεις 90 λεπτά την εβδομάδα από τον χρόνο που ήδη έχεις.

Στο **Βήμα 4** του τρίτου μέρους του οδηγού θα δεις πώς να κλείσεις ένα σταθερό 90λεπτο την εβδομάδα, αποκλειστικά για δουλειά **πάνω** στην επιχείρησή σου.

Αυτά τα 90 λεπτά πρέπει να είναι αδιαπραγμάτευτα. Εκεί είναι που συμβαίνει η ανάπτυξη.

Δες πώς να το κάνεις στο **Βήμα 4 της Διαδικασίας 15'**.

ΜΕΡΟΣ 3.

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ 15 ΛΕΠΤΩΝ

ΜΕΡΟΣ 3.

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΩΝ 15 ΛΕΠΤΩΝ

ΤΙ ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ:

- ✓ ένα χαρτί
- ✓ ένα στύλο
- ✓ 15 λεπτά χωρίς διακοπές

Κάν' τη μία φορά τώρα και μετά επανάλαβέ την μία φορά κάθε εβδομάδα.

ΒΗΜΑ 1: ΑΔΕΙΑΣΕ ΤΟ ΜΥΑΛΟ ΣΟΥ (3 ΛΕΠΤΑ)

Γράψε τα πάντα που έχεις στο μυαλό σου αυτή τη στιγμή: εκκρεμότητες, ιδέες, ανησυχίες, υποχρεώσεις, πράγματα που «πρέπει κάποια στιγμή να γίνουν».

Χωρίς φίλτρο, χωρίς σειρά, χωρίς να “κρίνεις” αν είναι σωστά ή όχι. Ο στόχος είναι να βγουν από το μυαλό σου και να μπουν στο χαρτί.

Όταν τελειώσεις, θα νιώσεις ήδη ελαφρύτερα.

Κάν' το τώρα...

ΒΗΜΑ 2: ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΣΟΥ SOP* (5 ΛΕΠΤΑ)

[*SOP σημαίνει Standard Operating Procedure, δηλαδή γραπτές οδηγίες για το πώς γίνεται μια εργασία, ώστε να μπορεί να την εκτελεί κάποιος άλλος αντί για σένα.]

Από τη λίστα που έγραψες στο Βήμα 1, βρες μία εργασία που επαναλαμβάνεται κάθε εβδομάδα και δεν απαιτεί απαραίτητα τη δική σου παρουσία ή άμεση συμμετοχή.

Για παράδειγμα: να απαντήσεις σε συγκεκριμένα emails, ανέβασμα περιεχομένου, έκδοση τιμολογίων, κλείσιμο ραντεβού, εξωτερικές εργασίες.

Άνοιξε ένα έγγραφο (Google Doc, Word, Note, Pages, χαρτί, δεν έχει σημασία) και γράψε:

- ποια είναι αυτή η εργασία...
- πότε γίνεται...
- πώς ακριβώς γίνεται, βήμα-βήμα...
- ποιο είναι το αποτέλεσμα που θέλεις...

Αυτό είναι το πρώτο σου σύστημα. Δεν χρειάζεσαι ακόμα υπάλληλο. Χρειάζεσαι μόνο αυτά τα 5 λεπτά.

Κάν' το τώρα...

ΒΗΜΑ 3: Η ΕΡΩΤΗΣΗ ΤΗΣ ΗΜΕΡΑΣ (3 ΛΕΠΤΑ)



Κοίτα τη λίστα σου από το Βήμα 1. Οι εργασίες χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: επείγουσες και σημαντικές.

Μην ψάχνεις τι είναι επείγον. Ψάξε τι είναι σημαντικό.

Κάθε πρωί, πριν ανοίξεις οτιδήποτε, **γράψε την απάντηση σε αυτή την ερώτηση:**

«Ποιο είναι το ένα πράγμα που αν γίνει σήμερα, θα κάνει την ημέρα μου να αξίζει;»

Ξεκίνα με αυτό. Όλα τα άλλα έρχονται μετά.

Κάν' το τώρα...

ΒΗΜΑ 4: ΚΛΕΙΣΕ ΤΟ 90ΛΕΠΤΟ (2 ΛΕΠΤΑ)

Άνοιξε το ημερολόγιό σου τώρα. Βρες μία συγκεκριμένη μέρα και ώρα αυτή την εβδομάδα και κλείσε 90 λεπτά αποκλειστικά για να δουλέψεις πάνω σε αυτό το ένα πράγμα από το Βήμα 3.

Αυτό το 90λεπτο, όπως είπαμε, είναι αδιαπραγμάτευτο. Δεν το μετακινείς, δεν το ακυρώνεις. Φέρσου του σαν ραντεβού - ένα ραντεβού με τον εαυτό σου.

Από εκεί θα έρθει όλη η ανάπτυξη.

Κάν' το τώρα...

ΒΗΜΑ 5: ΜΙΑ ΔΕΣΜΕΥΣΗ (2 ΛΕΠΤΑ)

Έφθε η ώρα της Δέσμευσης.

Συμπλήρωσε την πρόταση:

«Αυτή την εβδομάδα, το πιο σημαντικό πράγμα που θα κάνω είναι _____ και θα το κάνω την _____ [μέρα] στις _____ [ώρα].»

Αυτή η πρόταση δεν είναι απλώς μια άσκηση. Είναι μία πραγματική, γραπτή δέσμευση. Με συγκεκριμένη ημέρα και ώρα.

Χωρίς αυτά τα δύο, παραμένει απλώς πρόθεση.

Κάν' το τώρα...

ΤΑ ΠΕΝΤΕ ΒΗΜΑΤΑ.

CHECKLIST

- **Άδειασε το μυαλό σου** (3 λεπτά)
Γράψε τα πάντα που έχεις στο μυαλό σου αυτή τη στιγμή.
- **Το πρώτο σου SOP - Τυποποιημένη διαδικασία** (5 λεπτά)
Περιέγραψε όλα τα βήματα μίας διαδικασίας που κάνεις κάθε εβδομάδα.
- **Η ερώτηση της ημέρας** (3 λεπτά)
«Ποιο είναι το ένα πράγμα που αν γίνει σήμερα, θα κάνει την ημέρα μου να αξίζει;»
- **Κλείσε το πρώτο 90λεπτο** (2 λεπτά)
Δέσμευσε στο ημερολόγιό σου 90 λεπτά στα οποία θα ασχοληθείς με αυτή την εργασία.
- **Μία δέσμευση** (2 λεπτά)
*Συμπλήρωσε τα κενά σε αυτή την πρόταση:
«Αυτή την εβδομάδα, το πιο σημαντικό πράγμα που θα κάνω είναι _____ και θα το κάνω την _____ [μέρα] στις _____ [ώρα].»*

Αυτή η διαδικασία των 5 βημάτων δίνει λύση στις τρεις καθημερινές συνήθειες που σαμποτάρουν την ανάπτυξη της επιχείρησής σου. Και αυτό είναι το πρώτο, μικρό βήμα του συστήματος 90 Ημερών που στήνω για ιδιοκτήτες επιχειρήσεων εδώ και χρόνια.

Σε αυτό το σημείο, το επόμενο ερώτημα συνήθως είναι:
«Πώς μπορώ να στήσω ένα ολοκληρωμένο σύστημα για την επιχείρησή μου;»

Προφανώς, δεν αρκεί ένας ακόμα οδηγός.

ΜΕΡΟΣ 4.

ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ



ΜΕΡΟΣ 4.

ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ

Τώρα που ξέρεις από πού να ξεκινήσεις, το ερώτημα είναι: πώς το κάνεις αυτό με συνέπεια και τι ακολουθεί; Είναι μόνο αυτή η δεκαπεντάλεπτη διαδικασία;

Προφανώς και όχι.

Ωστόσο, μόλις έκανες κάτι που οι περισσότεροι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων δεν κάνουν ποτέ: είδες ξεκάθαρα ένα από τα βασικά πράγματα που σαμποτάρουν την επιχείρησή σου.

Ξέρεις πλέον ποιες είναι τρεις από τις συνήθειες που σε κρατούν πίσω, ξέρεις τι να αλλάξεις και έχεις μια διαδικασία για να ξεκινήσεις από αυτή την εβδομάδα.

Αλλά υπάρχει **ένα επόμενο ερώτημα**.

Όχι «τι να κάνω αύριο» - αυτό το ξέρεις πλέον. Αλλά **«πώς να το κάνω με συνέπεια και τι κάνω μετά από αυτό;»**. (Ναι, είναι δύο ερωτήματα, όχι ένα.)

Όταν η καθημερινή λειτουργία της επιχείρησής σε πιέζει, όταν προκύπτουν πράγματα, όταν η ημέρα δεν πάει όπως την είχες σχεδιάσει, εκεί είναι που είναι πιο πιθανόν να ξαναπέσεις στις παλιές σου συνήθειες.

Η γνώση, χωρίς συστήματα εκτέλεσης, δεν αλλάζει τίποτα μακροπρόθεσμα. Και τα συστήματα δεν φτιάχνονται μόνα τους.

Το επόμενο βήμα αρχικά είναι απλό: να μιλήσουμε μαζί.

Κλείσε μια δωρεάν συνεδρία 30 λεπτών μαζί μου.

<https://www.greekcoach.gr/3habits-session>

Σε αυτή τη συνεδρία θα δούμε μαζί πού βρίσκεσαι τώρα, πού θέλεις να πας και τι σε εμποδίζει. Αν δω ότι μπορώ να σε βοηθήσω, θα σου εξηγήσω πώς λειτουργεί το 90 Day Business Operating System και πώς μπορεί να στηθεί και στη δική σου επιχείρηση.

Χωρίς δέσμευση και από τις δύο πλευρές. Στο τέλος της συνεδρίας θα αποφασίσουμε αν έχει νόημα να προχωρήσουμε στο επόμενο βήμα.

[Κλείσε τη Συνεδρία σου εδώ → <https://www.greekcoach.gr/3habits-session>]

Δέχομαι περιορισμένο αριθμό δωρεάν συνεδριών κάθε μήνα, γιατί ο χρόνος μου είναι περιορισμένος. Αν το βλέπεις αυτό, υπάρχουν ακόμα θέσεις.

ΚΛΕΙΝΟΝΤΑΣ.

Να θυμάσαι ότι δεν χρειάζεται να τα κάνεις όλα μαζί. Πάρε ένα χαρτί, βάλε χρονοδιακόπτη για 15 λεπτά στο κινητό σου και κάνε τη διαδικασία. Όχι αύριο. Τώρα.

Αυτός ο οδηγός έκανε τη δουλειά του αν σε έβαλε σε δράση. Τα υπόλοιπα θα έρθουν στην πράξη.

Θα τα πούμε στην κορυφή,

Θοδωρής Αραμπατζής
Business Execution Coach



6948 005 011
email@greekcoach.gr

Ας συνδεθούμε:
greekcoach.gr/biolink

Υπηρεσίες Εκπαίδευσης Μέσω Επιμορφωτικών Σεμιναρίων
Γ.Ε.ΜΗ.: 118565935000
ΑΦΜ: 067294502 | ΔΟΥ: Κιλκίς
Έδρα: Γ. Καραβαγγέλη 10, 61100, Κιλκίς