

Содержание

<i>Введение</i>	5
Часть I. ЯСНОСТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ	7
Глава 1. Разработайте свой личный стратегический план	9
Глава 2. Каким бизнесом вы занимаетесь?	19
Глава 3. Изучайте своих конкурентов	25
Глава 4. Изучите своих клиентов	31
Глава 5. Определите, в чем вас невозможно превзойти	37
Глава 6. Устраните критические препятствия	41
Глава 7. Где ваше место на сигмоидальной кривой?	47
Часть II. ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ	55
Глава 8. Одиннадцать ключей к повышению производительности	57
Глава 9. Закон Парето	67

Глава 10. Мышление с нулевого уровня.....	75
Глава 11. Эффективное делегирование.....	83
Глава 12. Эффект рычага.....	93
Глава 13. Теория сравнительных преимуществ Рикардо.....	101
Глава 14. Принцип Парфенона.....	109
Часть III. РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА.....	115
Глава 15. Семь способов повышения дохода.....	117
Глава 16. Четыре степени удовлетворенности клиентов.....	125
Глава 17. Постройте свой бизнес на рекомендациях.....	133
Глава 18. Разработайте эффективный маркетинговый план.....	147
Глава 19. Дополните свой маркетинговый план..	157
Глава 20. Создайте собственный бренд.....	165
Глава 21. Добейтесь максимальной прибыли....	175
Приложение. Перечень ценностей.....	187
<i>Об авторах.....</i>	<i>189</i>

Введение

В последние несколько лет начался бум в сфере личного и профессионального коучинга. Тысячи зарегистрированных коучей работают сегодня с представителями всех мыслимых профессий и социальных слоев. Считается, что коучинг способен резко повысить производительность людей и степень их удовлетворенности жизнью, причем быстрее, чем они смогли бы добиться этого собственными силами.

Я посвятил всю свою сознательную жизнь исследованию самых эффективных методов и способов улучшения персональной производительности. Более 20 лет я консультировал несколько тысяч клиентов. Успехи, которых они достигли с моей помощью, порой были попросту невероятными. В результате коучинга у них нередко происходили существенные перемены в жизни и карьере. Они резко повышали свои доходы, качество жизни и взаимоотношений. Разумеется, не каждый в состоянии нанять себе персонального наставника. Именно поэтому мы с Кэмпбеллом Фрейзером и написали эту книгу.

В данной книге содержатся проверенные временем, практичные и действенные методы и упражнения, которые мы предлагаем нашим клиентам (они, кстати,

платят за это тысячи долларов в год!). У вас есть возможность познакомиться с ними бесплатно, чтобы сразу же повысить уровень своей производительности. Книга станет вашим персональным коучем.

С ее помощью вы научитесь устанавливать для себя стандарты, приоритеты и цели, анализировать самих себя и определять свои сильные стороны. Вы освоите делегирование и аутсорсинг, научитесь отказываться от ненужных дел и задач, чтобы иметь возможность сконцентрироваться на том, что представляет особую важность для вас и компании. Вы научитесь придерживаться планов действий и совершенствования, измерять свои успехи на основе заранее разработанных критериев.

Сделав эту книгу своей помощницей, вы сможете добиться такого же прорыва в делах, как и наши клиенты, которые совмещают сбалансированную личную жизнь с финансовым успехом и независимостью.

Мы предлагаем всем читателям: и тем, кто хочет воспользоваться услугами коучинга, и тем, кто сам занимается этой деятельностью, — воспользоваться преимуществами нашей турбопрограммы. Пожалуйста, дайте нам знать, как наша книга помогла вам в жизни.

Брайан Трейси,
октябрь 2004 года

ЧАСТЬ I

Ясность
представлений

Разработайте свой личный стратегический план

*Лелейте свои мечты и грезы, потому что они —
дети вашей души, чертежи ваших конечных
успехов.*

Наполеон Хилл

Задумывались ли вы на протяжении последних шести месяцев о постановке конкретных целей, касающихся вашей карьеры или бизнеса? ДА НЕТ

Если вы ставили перед собой такие цели, есть ли у вас план по их достижению? ДА НЕТ

.....

В этой главе рассматриваются основные концепции и принципы личного стратегического планирования. С помощью предлагаемых в конце главы практических упражнений вы наметите свои цели в карьере и бизнесе, разобравшись со своими представлениями, миссией, предназначением и сильными сторонами.

.....



Ваш жизненный успех во многом определяется вашей способностью мыслить, планировать, принимать решения и действовать. Чем лучше развиты ваши умения в каждой из этих областей, тем быстрее вы достигнете своих целей и тем большего счастья добьетесь в жизни и карьере.

Личное стратегическое планирование — это инструмент, позволяющий вам попасть из того места, где вы находитесь в данный момент, в то, где хотите оказаться. Разница между людьми, которые используют личное стратегическое планирование как организующий и направляющий фактор в жизни, и теми, кто этого не делает, равносильна разнице между пассажирами поезда и самолета. И те и другие направляются из пункта А в пункт Б, но самолет (личное стратегическое планирование) перенесет вас туда быстрее и без постоянных остановок по пути.

Навыки личного стратегического планирования не даются людям от рождения, как цвет глаз или красивый голос. Это системный образ мышления и действий, следовательно, им можно овладеть так же, как умением

ездить на велосипеде или менять колесо в машине. По мере практики вы будете осваивать все больше различных приемов, из которых складывается умение, и на всю жизнь усвоите ритм стратегического мышления и образа действий. Привыкнув к нему, вы достигнете невероятных результатов. Ваша жизнь и карьера пойдут в гору, и пределом для вас станет только небо.

Экономьте время и деньги

Чем полезны стратегическое мышление и образ действий? Ответ прост: они экономят массу времени и денег. Пересматривая и анализируя ключевые стратегические вопросы и концепции своей карьеры или бизнеса, вы сосредотачиваетесь на критических задачах, необходимых для достижения целей. Одновременно вы прекращаете заниматься всем тем, что мешает вашему успеху. В вашей деятельности возрастает доля полезных дел и уменьшается количество тех, что сбивают вас с пути. Вы сами устанавливаете цели для людей и проектов, а также учитесь измерять и фиксировать результаты. Ваша работа и жизнь переходят в скоростной режим.

Цель корпоративного стратегического планирования заключается в повышении доходов и росте капитализации компании. Под капитализацией понимается сумма денег, инвестированная акционерами и работающая на пользу компании. Руководители используют стратегическое планирование для анализа и реструктуризации организации, чтобы достичь наивысшего финансового результата, то есть максимальной прибыли.

Компании занимаются стратегическим планированием, чтобы достичь наивысших результатов за счет эффективного использования своих работников и ресурсов. Эффективное планирование помогает им обеспечивать себе конкурентное преимущество. Они продают больше продукции, приобретают больше клиентов, добиваются лучшей прибыльности и рентабельности, обеспечивают более сильные позиции на рынке.

Планируйте свою жизнь и карьеру

Занимаясь личным стратегическим планированием, вы решаете схожие задачи. Главное отличие состоит в том, что вы стремитесь добиться большей отдачи не столько от инвестиций, сколько от вложенной энергии. Можно сказать, что личное стратегическое планирование повышает вашу жизненную отдачу.

В бизнесе под активами понимается главным образом финансовый капитал. Ваши личные активы имеют скорее человеческое измерение.

Они состоят из физической, эмоциональной, духовной энергии, которую вы вкладываете в свою карьеру. Поставьте перед собой цель добиться максимальной отдачи от инвестированной энергии. Ваши финансовые успехи и общая удовлетворенность жизнью определяются тем, с какой энергией вы отдаетесь делу. Это основной принцип личного стратегического планирования.

Если вы чувствуете недовольство и разочарование, не получая тех результатов от работы и жизни, на которые рассчитывали, значит, пора пересмотреть свои стратегические планы. Надо сесть и задать себе не-

сколько главных, хотя и нелицеприятных вопросов. Если вы ощущаете высокий уровень сопротивления и стресса в работе или замечаете, что трудитесь все дольше, а доход при этом не растет, значит, настало время поменять стратегию.

Задайте себе главный вопрос: «В чем заключается мое самое сильное качество?» Проанализируйте, в чем вы превосходите всех остальных в своей сфере деятельности. Вы должны ясно представлять себе, в чем заключается ваше конкурентное преимущество.

Это основа вашего стратегического планирования. Ответ на данный вопрос позволит вам найти цель, на которой необходимо сосредоточиться в планировании работы и жизни. Ваш успех напрямую связан с тем, насколько хорошо вы выполняете самую важную часть своей работы. Из всех обязанностей, которые есть у вас в жизни, самой главной следует считать определение своих самых сильных сторон. Они оказывают наибольшее влияние на вашу карьеру и заработок. Определившись, в чем вы сильнее всего, направьте на эту сферу деятельности максимум энергии.

В своей книге «Конкурируя за будущее» Гэри Хэмел пишет, что ведущие компании строят планы на пять лет вперед и стараются определить, какими качествами они должны будут обладать в то время, чтобы доминировать в своей отрасли. Они уже сегодня работают над тем, чтобы создать для этого нужные предпосылки и быть в полной готовности, когда будущее наступит.

Используйте эту стратегию в своем личном планировании. Знаете ли вы, какие качества понадобятся вам через три или пять лет, чтобы быть среди лучших в

своей отрасли? Какие ключевые навыки вам надо освоить? Чем они будут отличаться от используемых вами сегодня? Как их развить? Прямо сегодня начните разрабатывать план по освоению и совершенствованию дополнительных умений и способностей, которые понадобятся вам в будущем, а затем каждый день претворяйте этот план в жизнь.

Несколько лет назад среди наших клиентов была женщина, быстро поднимавшаяся по карьерной лестнице. От природы ей была присуща прямо-таки болезненная застенчивость, заставлявшая ее постоянно держаться в тени. Женщина поняла, что для того, чтобы реализовать поставленную цель и стать вице-президентом компании, ей надо выйти из своей скорлупы и показать себя. Она вступила в клуб «Тостмастерс» и начала работать над собой, чтобы для начала стать хотя бы средним оратором, потом компетентным и наконец очень искусным. Сегодня эта женщина уже превзошла свою первоначальную цель и является первым вице-президентом.

Восемь важных вопросов

Чтобы запустить процесс личного стратегического планирования, ответьте на следующие восемь фундаментальных вопросов. Приложите для этого максимум своих аналитических способностей. Ответы внесут ясность в процесс поиска идеального бизнеса или карьеры.

1. *Ценности.* Какие ценности, достоинства, качества и черты имеют наибольшую значимость для вашего бизнеса или карьеры?

2. *Видение.* Представьте себя через пять лет. Как выглядит ситуация при условии правильного выбора направления своей карьеры или бизнеса?
3. *Миссия.* Основываясь на каких ценностях и каким образом вы намерены реализовать свое видение?
4. *Предназначение.* У всех по-настоящему успешных крупных руководителей и предпринимателей есть одна общая черта — искреннее стремление служить окружающим. А в чем предназначение вашей карьеры или бизнеса?
5. *Цели.* Каких конкретных целей вы должны достичь, чтобы реализовать свои идеальные мечты относительно карьеры или бизнеса?
6. *Знания и умения.* В каких областях вам надо еще поработать над собой, чтобы ваши цели и мечты воплотились в жизнь?
7. *Привычки.* Какие мыслительные и поведенческие привычки необходимы человеку, способному реализовать цели, которые вы поставили перед собой?
8. *Повседневные поступки.* Как вы должны себя вести, чтобы стать тем человеком, каким хотите быть, и достичь поставленных целей?

Помните, что качество вашего мышления определяет качество жизни. Чем более значимые вопросы вы себе задаете, тем больше смысла и пользы будет в ответах. А поскольку не существует никаких ограничений для совершенствования качества мышления, то не может быть и никаких ограничений в улучшении вашей жизни.

Согласно закону соответствия окружающая вас действительность всегда будет являться отражением вашего внутреннего мира. Ничто не может изменить-

ся во внешнем мире без соответствующих изменений во внутреннем. Чем больше вы знаете о себе, своих ценностях и целях, тем быстрее сможете произвести изменения, необходимые для успеха.

Практические упражнения

1. Из перечня ценностей, приведенного в Приложении, выберите три или пять, которые больше всего отвечают организационным принципам вашей карьеры или бизнеса.
2. Внесите ясность в видение своей карьеры или бизнеса. Как, по-вашему, должна выглядеть идеальная карьера или бизнес? Чем вы будете заниматься большую часть времени? Сколько зарабатывать? С какими людьми вам предстоит работать? Каким будет ваш уровень ответственности? В какой отрасли вы намерены трудиться?
3. Определите миссию своей карьеры или бизнеса, основываясь на собственных ценностях и видении.
4. В чем заключается предназначение вашей карьеры или бизнеса? Кому они будут служить?
5. Выберите одну цель, достижение которой больше всего поможет вам в реализации идеальной карьеры или бизнеса.
6. Какое дополнительное умение, освоенное до уровня совершенства, поможет вам быстрее, чем что-либо другое, достичь своих целей в карьере или бизнесе?
7. Какие действия необходимо немедленно предпринять на основе информации, полученной из данной главы?

Осознав свое предназначение, человек должен мысленно проложить прямой путь к цели и не смотреть ни вправо, ни влево.

Джеймс Аллен