

# ГЛАВА 13

## Определите свои слабые места

Сосредоточьте все мысли на стоящей перед вами задаче. Солнечные лучи не обжигают, пока их не соберут в фокус.

*Александр Грэм Белл*

Между вашим сегодняшним профессиональным уровнем и целью, которую вы перед собой поставили, обязательно будет лежать хотя бы одно серьезное препятствие — и его необходимо преодолеть. Ваша задача — четко определить, что оно собой представляет.

Что мешает продвигаться вперед? Что ограничивает вашу скорость? Снижает возможность попасть из той точки, где вы находитесь, в пункт желаемого назначения? Что затрудняет или даже делает недоступным поедание нужных лягушек? Почему вы до сих пор не достигли цели?

Таковы некоторые из важнейших вопросов, которые вам следует задавать себе на пути к повышению индивидуальной эффективности. Что бы вам ни приходилось делать, некий фактор всегда будет мешать и скорости работы, и качеству исполнения. Вы должны тщательно проанализировать проблему, определить *ограничивающий фактор*, сконцентрировать все силы и знания — и пройти это узкое горлышко.

## Что мешает?

Практически в каждом задании, большом или не очень, определяющим фактором всегда остается скорость и качество выполнения работы. Поэтому сосредоточьте весь свой талант на одной ключевой области деятельности и постарайтесь как можно более продуктивно использовать отпущенное время и свое умение.

Вам могут мешать многие обстоятельства: человек, в помощи или решении которого вы нуждаетесь; отсутствие необходимого ресурса; организационная слабость и еще многое другое, — но какое-то препятствие обязательно есть, и его непременно надо найти.

Например, цель компании — приобретать и удерживать ключевых клиентов; чем их больше, тем быстрее растет прибыль и развивается организация. Но у нее, как у любого предприятия, есть свое узкое место, скажем, это маркетинг или система продаж, или организация работы управляющих; не исключено, что успеху мешают конкуренты, клиенты, состояние рынка — один из этих факторов сильнее всех остальных влияет на достижение целей компании, на получение прибыли и ее процветание. Какой? Его следует выявить и устранить.

Верно определив ограничивающий фактор и сосредоточив на нем усилия, любой процесс, как правило, можно сдвинуть с места, причем делается это за довольно короткий период времени.

## Правило «80 на 20»

Правилу «80 на 20» подчиняется не только процесс достижения цели, но и процесс устранения препятствий.

Применительно к последнему это правило означает, что восемьдесят процентов ограничивающих факторов имеют *внутреннюю природу*. Они заключены либо в вас самих — в ваших личных качествах, способностях, привычках, навыках, — либо в компании, где вы работаете.

Факторы, *внешние* по отношению к вам и вашей компании, — конкуренты, рынки, правительственные и иные организации — создают всего двадцать процентов препятствий.

Иногда вам сильнее всего мешает что-то мелкое, не лежащее на поверхности. В этом случае необходимо составить пошаговый список рабочего процесса и исследовать все этапы — только так можно определить, что тормозит работу. Случается, незаметная негативная реакция или возражение со стороны части клиентов значительно замедляет весь процесс торговли, отсутствие одного единственного свойства сокращает темпы роста продаж продукта или услуги.

Взгляните непредвзято на свою компанию. Посмотрите, какие есть слабые стороны у вашего руководства, коллег, подчиненных — нет ли среди них того ключевого фактора, который тянет назад и вас, и всю компанию, тормозя ваше продвижение к поставленной цели.

## Загляните в себя

Преуспевающие люди начинают анализировать препятствия с вопроса: «Что есть *во мне* такое, что тянет меня назад?» Они именно в себе ищут и источник, и решение проблемы, поскольку с полной ответственностью относятся к собственной жизни.

Вам тоже необходимо честно заглянуть в себя и посмотреть, не скрывается ли где-то глубоко причина, мешающая вам быстро продвигаться к цели. Может быть, не хватает какого-либо навыка? Не переставайте спрашивать себя: «От чего зависит скорость, с которой я достигаю нужных мне результатов?»

## Правильный диагноз

От характера препятствия зависит стратегия его преодоления. Неправильно определив, что вам мешает, вы можете пойти по ложному пути и заняться совсем не той проблемой, которой следовало бы.

У одного моего клиента — крупной корпорации — стал падать объем продаж. Руководители компании, придя к выводу, что виной всему плохая работа управляющих и персонала, потратили огромные деньги на реорганизацию отдела продаж и переобучение продавцов.

Позднее обнаружилось, что главной причиной снижения продаж была ошибка бухгалтера, который случайно задал расценки, слишком высокие по сравнению с предложениями конкурентов. Когда ошибка была исправлена, продажи вновь пошли вверх, и бизнес снова стал прибыльным.

Устранив любое препятствие и преодолев самое узкое место, вы обязательно обнаружите за ним следующее. Вы всегда своевременно приходите на работу, выстраиваете успешную карьеру, однако всегда найдется то или иное обстоятельство, возникающее на вашем пути. И всякий раз вам придется выявлять это «что-то» и бросать на него все свои силы, чтобы преодолеть как можно быстрее.

Начиная день с победы над ограничивающим фактором или узким местом, вы наполняетесь силой, энергией и получаете импульс к продолжению работы до полного ее завершения. А очередное появившееся препятствие и его устранение станут на данный момент вашей главной лягушкой.

## СЪЕШЬТЕ ЛЯГУШКУ!

1. Определите на сегодня важнейшую жизненную цель. В чем она состоит? Окажет ли ее достижение положительное влияние на вашу жизнь? Какой результат на работе более всего помог бы вашей карьере?
2. Установите, какое препятствие мешает продвижению к цели. Определите его характер: оно внутреннее или внешнее. Спросите себя, почему вы еще не достигли цели? Что мешает? Каков бы ни был ответ, немедленно приступайте к действию. Найдите любой выход. Что угодно — но не стойте на месте.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

