

Глава 9

Быстрый путь к мастерству

Большинство людей никогда не обращают внимания на то, как они учатся. Обычно, когда вы оказываетесь в незнакомой ситуации, вы, стараясь изо всех сил, кое-как доводите дело до конца. Но перегруженность быстро накрывает вас с головой. Вы начинаете сомневаться, сможете ли когда-нибудь все это выучить. Знакомо, да?

Верите или нет, но я по доброй воле пятнадцать лет выбирала непосильные нагрузки. В то время я помогала компаниям, занимающимся продажами, быстро раскрутить их новые продукты. Они обычно включали меня в проект за несколько месяцев до даты выпуска продукта на рынок. За пару недель я должна была разобраться в новых предложениях, покупателях, рынке, конкурентах и грядущих изменениях. Мне также нужно было понять их методологию продаж, трудности и препятствия, с которыми они сталкивались.

Получить необходимую информацию от клиентов всегда было сложно. Иногда они не говорили мне ничего. В других случаях я теряла много времени, продираясь сквозь болото ненужной информации в поисках драгоценных крупиц полезных сведений. Я потратила бездну часов, разговаривая с искренне желающими помочь людьми, которые долго рассказывали мне о том, что никак не было связано с тем, что мне было нужно.

Когда я наконец узнавала все необходимое, я должна была быстро разработать пособия, где давалось определение

идеального клиента, описывались эффективные предложения и преимущества продукта, обращения к потенциальным клиентам, планы первых встреч, слайды презентаций и другие инструменты продаж. Также я создавала программу тренинга для команд моих клиентов для каждого конкретного случая.

Сказать, что для этого за короткий период надо было разобраться в огромном количестве вопросов, — значит ничего не сказать. Поначалу я занималась выводом новых продуктов на рынок три раза в год. Но в скором времени это число возросло до 10–12. И что еще больше усложняло проблему, минимум 60% продуктов выводилось на рынки, с которыми я вообще не была знакома. За эти годы я, наверное, продала больше продуктов в разных сегментах, чем любой другой человек в мире. Даже не так: во всей Вселенной.

Порой я задумывалась, смогу ли когда-нибудь осмыслить все происходящее. Но со временем я выработала отточенную методологию, позволявшую мне прийти в любую компанию, быстро найти нужную информацию и превратить ее в удобные инструменты и программы тренинга. В итоге я поняла, какие два фактора делали задачу выполнимой: 1) я обнаружила, чему именно должна научиться; 2) и поняла, как научиться этому быстро.

В продажах нельзя разбрасываться своим временем; от нас ждут результатов здесь и сейчас. Сосредоточенность на стратегиях быстрого обучения помогает быстро усваивать новые знания и развивать новые навыки. Именно приобретению важнейших знаний и посвящена вся эта часть. В конце концов, прежде чем начинать, вы должны знать, что вы продаете и кому.

Знать, что учить и как учить, — необходимое условие успеха.

Глава 10

Используйте быстрое обучение

Можно выработать навык учиться быстро и гибко. Большинство людей этого не знает; они думают, что либо уже умеют это, либо им это не дано. Мы часто считаем себя просто приемниками информации, которую, по мнению компании, мы должны усвоить. С такой установкой мы бредем по жизни вслепую, не зная, что управлять бесконечным потоком информации нам под силу. Поскольку мы редко попадаем в ситуации, когда нам надо выучить много нового, мы можем даже не подозревать, что высокоэффективный способ обучения существует.

Я научилась учиться потому, что это было нужно в моей работе. Однако мне пришлось открывать все методом проб и ошибок. Никто не учил меня лучшим приемам. Но за последние десятилетия количество исследований, посвященных работе мозга, постоянно росло. Теперь мы гораздо лучше знаем, как наш мозг понимает, вспоминает, принимает решения, тормозит, анализирует, ставит приоритеты и создает новые знания. В следующих главах я покажу, как эти открытия нейробиологии можно преобразовать в практические подсказки и техники, которые помогут вам быстро приобретать нужные знания.

Шесть стратегий быстрого обучения, на которых мы сосредоточимся, можно применять практически в любой

области, где вы хотите достичь мастерства. Вы можете использовать их, чтобы научиться управлять самолетом, разработать сайт или изучить иностранный язык. Ваши знания влияют на вашу стартовую позицию, но не отменяют важности этих стратегий. Вот краткий обзор этих шести техник.

Разбиение на части. Разбиение больших объемов информации на более мелкие и лучше усваиваемые фрагменты — ваша главная задача. Иначе дело кажется невыполнимым. Мозг любит структуру. Он распределяет новые знания по воображаемым папкам, туда, где они лучше всего встроятся в уже существующую картину. Когда же вы создаете эти папки сами, вы значительно улучшаете способность к запоминанию и извлечению информации из памяти. Вы также освобождаете ресурсы мозга для более сложных задач (например, для планирования стратегии работы с клиентами).

Определение последовательности. Разбив предмет или навык на небольшие разделы или куски, нужно определить, что вы должны выучить в первую очередь, а что потом. Большинство людей не контролируют этот шаг; они просто потребляют информацию в той последовательности, в которой им ее выдают. Но если изучать что-то не по порядку, то вы не всегда сможете понять, о чем речь.

Построение связей. Связывание новых навыков и знаний с тем, что вам уже известно, — отличный способ улучшить обучение и воспроизведение информации. Например, вы можете заметить, как ваша новая работа похожа на предыдущие. Упор на стратегию построения связей — один из быстрых способов разобраться в новой области, потому что в вашем мозге уже есть подходящие папки, куда вы можете складывать новые знания.

Освобождение. Ваш мозг легко застопоривается. Чем больше нужно держать в памяти, тем хуже он работает.

Ключ к способности воспроизводить гигабайты информации — в умении отрешиться от того, чему вы сейчас учитесь, чтобы спокойно вернуться к этому позже. Это не такая уж уникальная стратегия, но она очень эффективна, потому что освобождает пространство для усвоения новых знаний.

Практика. Всякий раз, когда вам нужно усвоить новый навык, необходима сознательная и целенаправленная практика. В продажах тренировать навыки можно с помощью ролевых игр. Многие менеджеры игнорируют эту важнейшую стратегию. Но только тренировка в приближенных к реальным условиях дает возможность понять, готовы ли вы к жизненной ситуации. Практика — тест, который сразу дает обратную связь. Кроме того, всякий раз, когда вы тренируете навык, вы закрепляете новую модель поведения.

Расстановка приоритетов. Ваш мозг не способен заниматься двумя делами одновременно. Вопреки распространенному заблуждению, многозадачность — не лучший способ справиться с большим количеством дел. На самом деле она сковывает возможности вашего мозга. Чтобы эффективно использовать свои мыслительные способности, в начале каждого дня решайте, какие дела сейчас важнее всего, и затем решайте их по одному, не обращая внимания на все остальные.

Из следующих глав вы узнаете, как эти стратегии можно применить в продажах. Вы также овладеете техниками, которые помогут вам достичь мастерства в вашем деле.

Чтобы учиться быстрее, разбивайте информацию на мелкие кусочки, определяйте правильный порядок освоения, связывайте новые знания с имеющимися, освобождайте мозг для новой информации, практикуйтесь и расставляйте приоритеты.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

