

Содержание

Введение 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

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 сосредоточиваетесь 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-

Каким бизнесом вы занимаетесь?

Случай помогает только подготовленному уму.

Луи Пастер

Задумывались ли вы в последнее время о том, в чем состоит суть
вашего бизнеса? ДА НЕТ

Задумывались ли вы в последнее время о том, каким бизнесом
могли бы заниматься? ДА НЕТ

.....

**Данная глава поможет вам определить, кто вы и чего хотите, объ-
ясняя и демонстрируя важнейшие элементы постановки целей и
стратегического мышления. Начать этот процесс вам помогут прак-
тические упражнения, приведенные в конце главы.**

.....



Приведенные ниже вопросы помогут вам сфокусировать мышление и придать нужное направление самым важным решениям. Надо лишь регулярно задавать их себе на протяжении всей карьеры или деятельности в бизнесе. Новый ответ на любой из этих вопросов может резко изменить ход вашего бизнеса и карьеры.

1. Каким бизнесом я занимаюсь?
2. В каком бизнесе я мог бы работать?
3. Кто мои конкуренты?
4. Кто мои клиенты?
5. В чем заключаются мои сильные стороны?
6. Какие основные ограничения я испытываю?
7. На какой стадии своей личной жизни и карьеры я нахожусь?

В этой главе исследуются два первых вопроса. Третий вопрос мы рассмотрим в следующей главе.