

ELEVA LE TUE PRESTAZIONI

10 tecniche per incrementare
La tua produttività personale

DI BRIAN TRACY

“ It is only when you concentrate your efforts on your key result areas that you will achieve the most significant results possible for you in the shortest period of time. ”

-Brian Tracy

Ci sono una serie di tecniche che puoi mettere in pratica per incrementare la tua produttività e le tue performance, e migliorare il livello di ciò che fai. Questi sono metodi usati ovunque dalle persone meglio pagate e più produttive.

1. **Concentra le tue capacità.** Usa il principio di “concentrazione delle capacità”. Questo richiede che si concentrino i propri talenti e abilità laddove esse rendano il massimo in un dato momento. E’ la chiave per la produttività personale ed è essenziale per avere successo nella pianificazione strategica personale.

Nelle sessioni di strategia aziendale, i managers si concentrano sull’obiettivo di incrementare il “ritorno sul capitale” (ROE). Lo scopo della strategia in affari è distribuire le risorse della compagnia in modo tale che rendano il più alto profitto finanziario possibile a fronte del capitale investito.

Qui c’è un altro tipo di ROE per te. Nell’ambito della strategia personale, il tuo obiettivo è ottenere il maggiore “ritorno sulle energie”. Il tuo lavoro consiste nel distribuire i tuoi talenti, le tue capacità in modo tale da raggiungere il massimo profitto possibile sulle energie mentali, emozionali e fisiche investite nella tua attività. Il tuo massimo profitto sulle energie lo otterrai quasi sempre combinando i tuoi talenti e le tue capacità uniche e specifiche con gli specifici bisogni richiesti dalla situazione. Devi dunque focalizzare e concentrare le tue singole inclinazioni su quell’unico compito, che è la chiave della produttività.

Ogni volta che hai un nuovo lavoro da svolgere, chiediti: “Questo lavoro mi dà il massimo profitto a fronte delle energie investite?”. Disciplina te stesso ad applicare le tue abilità laddove puoi ottenere i migliori risultati e ricompenserai te stesso e la tua compagnia.

2. **Concentrati dove sono possibili i risultati migliori.** Decidi di concentrarti sulle poche aree in cui le migliori performance porteranno a risultati eccellenti. Di solito meno del 5% di ciò che fai giustifica la maggior parte dei risultati. Chiediti continuamente, “Cosa posso fare io, e solo io, che, fatto bene, farà realmente la differenza?”

Disciplina te stesso a non lavorare per quei compiti che, non importa quanto bene tu li svolga, non possano aiutarti ad avanzare nella carriera. Essi non ti danno un alto ritorno sulle energie come qualcos’altro.

3. **Fai le cose al tuo meglio.** Quando fai cose in cui eccelli, lavori meglio, fai meno errori, e raggiungi il massimo della tua produttività personale. Non solo. Ti godrai maggiormente il tuo lavoro facendo ciò che sai far bene. Quali sono le poche cose che sai fare meglio di qualunque altra? Cos'è che fai con più facilità che sembri difficile agli altri? Focalizzati sui tuoi talenti e concentrati su quelle poche aree nelle quali ottieni i risultati migliori. Questa è la chiave per raggiungere le massime performance.
4. **Focalizzati sulle opportunità.** Concentra le tue forze, e quelle degli altri, sulle tue maggiori opportunità di domani, piuttosto che sui problemi di ieri. Concentra i tuoi migliori talenti e le tue energie, e quelle dei tuoi uomini migliori, su quelle poche aree in cui sono possibili le maggiori penetrazioni.

Molte compagnie fanno l'errore di mettere i loro uomini migliori a lavorare per far fronte agli errori passati piuttosto che utilizzarli per massimizzare le opportunità future. Chiediti: "Quali sono per me le più grandi opportunità per il futuro? Dove posso fare breccia se sono concentrato?"

5. **Pesca le balene.** Pesca per catturare balene, non pesciolini d'acqua dolce. Ricorda che se catturi 1000 pesciolini, avrai ottenuto una secchiata di pesci. Ma se catturi una balena, ti sarai pagato l'intero viaggio.

Negli affari, devi guardare il tuo mercato e cercare di determinare chi o cosa possa essere la balena. Quindi fai un piano per inseguirla. A volte, aggiudicarsi un solo grande cliente –o vendere la balena- sarà sufficiente per fare un affare o ottenere un successo personale.

6. **Focalizza le aree che permettano risultati chiave.** Identifica i risultati chiave che ti aspetti rispondendo alla domanda: "Perché sono sul libro paga?" Una volta individuate le aree dei risultati chiave, lavora esclusivamente su di esse.

Ognuno ha da cinque a sette aree chiave per i risultati, che possono dare un importante contributo al loro lavoro e all'organizzazione. Solo concentrando i tuoi sforzi sulle tue aree dei risultati chiave otterrai i risultati più significativi possibile per te stesso nel più breve periodo di tempo.

7. **Stabilisci e mantieni delle scadenze.** Stabilisci le scadenze per gli obiettivi importanti e rispetta. Le scadenze ti obbligano a lavorare duramente e efficacemente quando le scadenze si avvicinano. Un obiettivo o un incarico senza una scadenza è di solito un futile esercizio. Non ci sono forze motivazionali alla base. Non si crea alcun obbligo a concludere. E' qualcosa che facilmente procrastini e tieni in sospeso sino all'ultimo minuto.

Stabilisci le scadenze qualunque cosa tu faccia. Prometti a altre persone che concluderai determinati lavori entro la scadenza. Quando prometti ad altri, motivi te stesso a mantenere la promessa. Quando ti giochi l'onore e il tuo ego in una promessa fatta ad altri, troverai dentro di te la motivazione per svolgere il lavoro esattamente come hai promesso di fare, da programma.

8. **Concediti il tempo necessario.** Concediti il tempo necessario a fare qualunque cosa al meglio. Prendi tempo per completare il lavoro in modo eccellente. Pratica la "regola del 30%", che significa concederti sempre un 30% extra di tempo per completare ogni compito. Garantisciti una protezione in caso di difficoltà impreviste, ritardi o contrattempi. I lavoratori più produttivi si garantiscono sempre tempo sufficiente per fare bene il lavoro.

9. **Mantieni un passo costante.** Non affrettarti freneticamente per terminare un lavoro. Mantieni un passo rilassato e lavora costantemente. Ricordi la favola de "La Tartaruga e la Lepre"? Le persone più produttive lavorano mantenendo un ritmo tale da permettergli di affrontare enormi carichi di lavoro senza essere assaliti da stress e ansia. Come asserisce Thomas Carlyle, "Il nostro grande affare nella vita non è vedere ciò che si trova indistintamente a distanza, ma fare ciò che si trova chiaramente a portata di mano".

La caratteristica caratteriale di successo dei venditori, dirigenti e imprenditori è fare una cosa per volta. Fra le cose da fare essi fanno la più importante, e si concentrano su di essa sino al completamento. Stabiliscono le priorità e vi concentrano le proprie capacità.

10. **Pensa ai risultati.** L'orientamento sui risultati, l'abilità nel fare le cose, è una caratteristica qualitativa di ogni performer di successo. Puoi sviluppare la capacità di concentrarti con la pratica e la ripetizione, sempre più, finché non diventi un'abitudine di successo acquisita. Una volta sviluppata la capacità di ottenere risultati, questa ti sarà utile per il resto della vita.

Notizie sull'autore

Brian Tracy è presidente e CEO del “Brian Tracy International”, una società specializzata nel training e sviluppo personale e organizzativo. L'obiettivo di Brian è aiutarti a conquistarti i tuoi obiettivi a livello personale e nel campo degli affari più velocemente e con più facilità di quanto tu abbia mai immaginato.

Brian Tracy è stato consulente per più di 1.000 società e ha contattato più di 5.000.000 di persone in 5.000 conferenze e seminari ovunque negli Stati Uniti, in Canada e in 80 altri paesi in tutto il mondo. Come oratore e leader nei seminari egli contatta più di 250.000 persone ogni anno.

Ha studiato, ricercato, scritto ed esposto per 30 anni nel campo dell'economia, della storia, degli affari, della filosofia e della psicologia. E' un autore al top delle vendite con più di 50 libri, tradotti in dozzine di lingue.

Ha scritto e prodotto più di 500 programmi di apprendimento audio e video, incluso il best seller “Psicologia del successo”, distribuito in tutto il mondo e tradotto in più di 20 lingue.

Parla a società e a un pubblico comune di sviluppo personale e professionale, compresi dirigenti e staff di molte delle più grandi società Americane. I suoi coinvolgenti discorsi e seminari sulla leadership, le vendite, l'autostima, gli obiettivi,

la strategia, la creatività e la psicologia del successo porta ad cambiamenti immediati e a risultati a lungo termine.

Prima di fondare la sua società, la “ Brian Tracy International”, Brian era Dirigente gestionale (Chief Operating Officer) in una società immobiliare da \$265 milioni di dollari. Ha avuto una carriera di successo nelle vendite e nel marketing, nel campo degli investimenti, nello sviluppo del settore immobiliare e sindacale, nelle importazioni, distribuzioni e consulenze gestionali. Ha condotto incarichi di consulenza ad alti livelli con diverse società da bilioni di dollari nel campo della pianificazione strategica e lo sviluppo organizzativo.

Ha viaggiato e lavorato in oltre 90 paesi in sei continenti, e parla quattro lingue. Brian è felicemente sposato e ha quattro figli. E' attivo negli affari nazionali e della sua comunità, ed è Presidente di tre società con quartier generale a Solana Beach, in California.