

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДОСТИЖЕНИЯ ПРОРЫВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ

Вахрушева Яна Сергеевна

магистрант, Кубанский Государственный университет, РФ, г. Краснодар

ANALYSIS OF THE USE OF TOOLS TO ACHIEVE BREAKTHROUGH RESULTS OF THE COMPANY

Yana Vakhrusheva

Master's student, Kuban State University, Russia, Krasnodar

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты достижения результатов с целью формирования намерения на достижение результатов, мышления на прорыв, направления действий сотрудников в компании.

Abstract. The article discusses the tools for achieving results in order to form the intention to achieve results, thinking for a breakthrough, and the direction of actions of employees in the company.

Ключевые слова: инструменты достижения прорывных результатов; мышление; намерение; действие.

Keywords: tools for achieving breakthrough results; thinking; intent; and action.

В реализации Миссии, Видения, Ценностей и Обещаний помогают инструменты Достижения прорывных результатов (ABR).

ABR – это аббревиатура от английского Achieving Breakthrough Results, что означает Достижение прорывных результатов. Эти инструменты помогают нам формировать сильное намерение на достижение результата, мыслить прорывно и действовать.

Концепцию достижения прорывных результатов разработал Джон О' Кифф. В своей книге «Бизнес – прорыв» Джон О'Кифф говорит, что для достижения прорывных результатов необходимо:

- иметь намерение;
- правильно мыслить;
- действовать.

Он разработал инструменты, которые помогают выполнять эти три принципа. Всего этих инструментов более 50.

Джон О' Кифф не случайно выделили эти три сферы:

- мышление;
- намерение;
- действие.

Ведь для достижения цели необходимо:

- во-первых, этого хотеть;
- во-вторых, думать о том, как это сделать;
- в-третьих, выполнить необходимое действие для осуществления задуманного.

Есть яркая аналогия: чтобы горел огонь, нужны дрова, спички и кислород. Если убрать хотя бы один из этих элементов, то огня не будет.

Так и в достижение результата необходимы намерение, мышление и действие. Если убрать хотя бы один компонент, результата не будет. И в каждом из этих компонентов есть инструменты, которые помогают в достижении прорывных результатов.

Ниже будут рассмотрены некоторые инструменты достижения прорывных результатов.

Намерение

Для того, чтобы достичь прорывных результатов, необходимо иметь правильное намерение и быть сосредоточенным на нем.

В этом могут помочь определенные инструменты.

1. Не-попытка

Пытаться сделать что-то – это способ ничего не делать.

Главная задача – отказаться от попыток. Необходимо изо всех сил добиваться намеченной цели, используя заряженность на результат и личную ответственность.

Невозможно попытаться взять шариковую ручку со стола. Вы ее или возьмете, или не возьмете. Ситуации, в которых требуется добиться определенных результатов, заканчиваются либо тем, что результат достигается, либо тем, что он не достигается!

Такого понятия, как «попытка достичь результата» не существует!

2. Сосредоточьтесь на результате

Процесс достижения желаемых результатов всегда заканчивается либо их успешным достижением, либо неспособностью достижения с объяснением причин, приведших к неудаче.

Ценность данного инструмента состоит в том, что он используется в ходе процесса достижения результата, а не по его окончании.

Если в процессе выполнения какой – либо задачи вы будете искать различные причины возможной неудачи и думать, чем вы будете оправдывать свою неспособность достичь нужных результатов, вы выпадете из зоны эффективной работы и попадете в зону неэффективной работы. Но если вы будете внимательно за этим следить, то, как только почувствуете, что переходите в зону неэффективной работы, придумывая различные объяснения тому, почему не достигли результата, вы сами подтолкнете себя к тому, чтобы вернуться в зону эффективной работы.

3. Лестница обязательств

Работа команды невозможна без принятия ответственности на себя. Безусловно, Лидер команды несет ответственность за работу команды, но и каждый участник так же должен брать на себя ответственность.

Инструмент Лестница обязательств может помочь поставленной цели.

Для того, чтобы на пути к поставленной цели не отступить, не сдаться, необходимо предпринять следующие шаги, иными словами пройти по четырем ступеням Лестницы обязательств:

1. Подумать, что вы сделаете и к какому сроку.
2. Записать это для самого себя.
3. Рассказать другим о том, что вы сделаете и к какому сроку.
4. Узнать мнение ваших коллег, получить обратную связь и поддержку.

Мышление

Для того, чтобы достичь поставленной цели, необходимо не только этого очень хотеть, иметь сильное намерение, но и думать, понимать, как, каким способом можно достичь данной цели.

4. Цельтесь в луну

На карточке этого инструмента изображен лучник и копьemetатель. Перед каждым из них есть цель.

Лучник метится в цель, которая очевидна, она стоит здесь на земле. Копьemetатель целится вверх в Луну, перед ним задача – чтобы его копьe улетело, как можно дальше.

Иногда это такое расстояние, что даже и не видно, куда попало копьe. Так и с нашим мышлением, когда мы ставим перед собой цель, необходимо, чтобы она была высокой, тогда и результат наш будет прорывным и высоким.

5. Выбирайте установки

Установки – это фиксированный взгляд на вещи, привычка рассматривать вещи под определенным углом зрения. Люди и Компании имеют установки, часто даже не осознавая этого. Установки-это просто образ мышления. У всех людей есть установки, как полезные и раскрепощающие, так и вредные, ограничивающие.

Сила установок может быть различной, от мнения до твердого убеждения и даже предрассудка.

От того, какими установками руководствуется человек часто зависит его эффективность.

Самые распространенные ограничивающие установки:

- это невозможно;
- у меня это не получится;
- я не могу.

Очень легко, приняв ограничивающие установки, найти факты, которые подтверждают и оправдывают их. Именно поэтому такие установки изначально ориентированы на неудачу и мешают достигать поставленных целей. И наоборот, раскрепощающие установки:

– это возможно;

– я все смогу;

- у меня все получится.

Такие установки настраивают мозг на поиск информации и воспоминаний, которые помогут вам добиться выдающихся результатов.

Чтобы добиться выдающихся результатов, лучше избегать установок, ограничивающих ваши действия, и остановить свой выбор на тех, которые расширяют ваши возможности.

Действие

Даже если вы имеете твердое намерение достичь цель, четко обдумали и понимаете, как ее достичь, этого недостаточно. Чтобы добиться результата, надо еще предпринять действия.

5. Действие, а не деятельность

Действие – это когда то, что вы делаете, обладает следующими характеристиками:

Направленностью – непосредственно к Прорывной цели.

Силой — которая помогает сделать большой шаг по направлению к цели.

Все остальное – это только деятельность.

Несмотря на то, что как действие, так и деятельность предполагают, что вы что-то делаете, действие, в отличие от деятельности ведет вас к цели, предполагающей качественные изменения.

Если вы проведете собрание, поставите цель, предполагающую качественные изменения, и определите действия, которые необходимо предпринять для достижения этой цели - все это будет лишь деятельностью с вашей стороны, пока вы не проявите упорство и не приложите определенных усилий.

6. Волшебное топливо

Для того, чтобы быть более эффективным на пути достижения цели, важно сохранять силы.

Для этого сделайте перерыв в отличной работе и воспользуйтесь волшебным топливом:

1. Сделайте глубокий вдох
2. Попейте воды
3. Потянитесь

Благодаря этому, вы восстановите свои силы и примитесь за дело с еще большим усердием.

Примером использования инструмента ABR возьмем карточку – цельтесь в луну.

Цельтесь в Луну – это любимый инструмент генерального директора Yum! Russia – Олега Пискалова.

В 2010 году, когда Олег стал Генеральным директором Yum! Russia ему, как любому руководителю, необходимо было разработать стратегию развития компании и поставить цель для всей своей большой команды. Когда речь идет о стратегии развития большого бизнеса, то цель ставится на несколько лет вперед. На тот момент в России было открыто около 150 ресторанов.

И поэтому, когда Олег, руководствуясь инструментом Целься в Луну, заявил, что через пять лет будет открыто 500 ресторанов KFC – это была прорывная цель. Не каждый сотрудник в тот момент был уверен, что эта цель будет достигнута. Безусловно, было приложено много усилий, и в конце 2015 года эта цель была практически достигнута. И Российский рынок – был признан, как самый динамично и быстроразвивающийся.

Подводя итог, можно отметить, что использование данного инструмента в компаниях поможет сотрудникам сформировать сильное намерение на достижение результата, мыслить шире, выходя за рамки стандартных решений, действовать и быть замотивированным на успех, тем самым поднимая свою работоспособность и прибыль в компании.

Список литературы:

1. Джон О'Кифф; пер. с англ. Ю. Гольдберг. Нешаблонное мышление. Проверенная методика достижения амбициозных целей /— 2-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. -- 233 с.
2. Электронный ресурс <https://fedsso.yum.com/fedApps/lz/login.html>