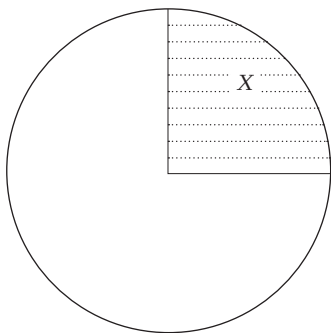


Введение

Есть такая профессия — тренер. Из всех существующих определений этой профессии мне нравится такое.

На работе, да и в жизни, мы используем только часть своих возможностей.



Если прибегнуть к математике, это можно выразить с помощью формулы:

$$0\% \leq X \leq 100\%,$$

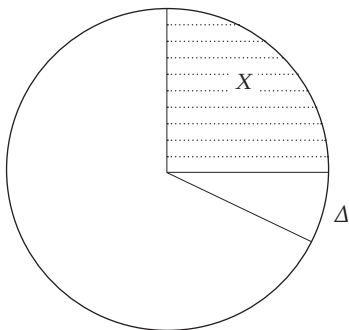
где 100% — это сумма всех наших возможностей;

X — та часть возможностей, которую мы используем.

Грустный опыт подсказывает, что $X \leq 15-30\%$.

Сделать то, на что мы способны, но по разным причинам не делаем (добавить к X еще часть возможностей, Δ), и помогает тренер. А в некоторых случаях он должен подтолкнуть нас к тому, чтобы мы использовали все наши возможности и даже больше.

13



И X, и Δ меняются, — это зона, которую мы осваиваем с помощью тренера. Насколько это важно? В современном мире конкуренция возрастает, и многие могут добиться относительно высокого уровня. Тогда решающую роль играет разница, которая иногда составляет долю процента и отделяет победу от поражения.

Сделайте то, на что вы способны на самом деле.

Рагмило М. Лукич
бизнес-тренер

P. S. Так как лучше предлагать что-то для кого-то, чем ничего для всех, вношу ограничения. Я тренер, работающий только в области продаж и маркетинга. Торговый зал, ширпотреб и т.п. не моя стихия. Я работаю с менеджерами по продажам и маркетингу, и то не со всеми.