Chemia biznesu – skuteczność

Psychologia | Artykuły / Błażej Kliks, wykładowca WSB

Często używanymi zamiennie sformułowaniami są: skuteczność i efektywność. Nie jest to jednak do końca to samo. Główną różnicę stanowi... liczba. Czyli to coś, co określa te znaczenia, co świadczy o jednym i drugim zjawisku. I tak – efektywność jest elastyczna, zmienna. Może być mierzona w procentach. Na przykład: ucząc się do jakiegoś egzaminu, mamy efektywność – przyjmijmy - 35%. Czyli tylko 35% czasu spędzamy na nauce, a reszta to... podjadanie. Albo robienie porządków. Racja, nic tak nie pomaga utrzymać porządku w domu jak sesja egzaminacyjna. Efektywność sprzątania bardzo wtedy rośnie, a w jej efekcie – również efektowność!

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Chemia biznesu – skuteczność

Zasada



Często używanymi zamiennie sformułowaniami są: skuteczność i efektywność. Nie jest to jednak do końca to samo. Główną różnicę stanowi... liczba. Czyli to coś, co określa te znaczenia, co świadczy o jednym i drugim zjawisku. I tak – efektywność jest elastyczna, zmienna. Może być mierzona w procentach. Na przykład: ucząc się do jakiegoś egzaminu, mamy efektywność – przyjmijmy - 35%. Czyli tylko 35% czasu spędzamy na nauce, a reszta to... podjadanie. Albo robienie porządków. Racja, nic tak nie pomaga utrzymać porządku w domu jak sesja egzaminacyjna. Efektywność sprzątania bardzo wtedy rośnie, a w jej efekcie – również efektowność!

Skuteczność jest bardziej bezwzględna. Jest bowiem – co kochają informatycy – zero-jedynkowa! Sukces jest albo go nie ma. Na świętego Konrada – pada, albo nie pada. A po świętej Krystynie będzie deszcz. Albo i nie...

Coś jest zrobione lub nie jest. Nie ma stanów pośrednich. Zaczęte, nawet wykonane w połowie – nie jest nadal zakończone! Powinien wiedzieć o tym każdy chory, który odstawia antybiotyk już po pierwszych objawach powrotu do zdrowia, a nie po przyjęciu przepisanej serii.

Skuteczność jest więc ostatecznie pożądanym etapem końcowym każdego celowego działania.

Skuteczność jest na pewno wspierana przez wytrwałość i determinację. Są one potrzebne, gdy pojawiają się

komplikacje, a więc i potrzeba ominięcia przeszkód. Nie zawsze przecież udaje się zrealizować plan wprost zgodnie z planem. Wówczas – sukcesem jest przechodzenie od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu. Brzmi jak suche motto motywacyjne? Tymczasem jest to doby opis praktyki osób skutecznych... Takich, jak np. Winston Churchill.

Warto pamiętać, że skuteczność rozumie konieczność cierpliwego realizowania zadania. Umiejętność oczekiwania na sukces, odraczania nagrody również bardzo wspomaga dochodzenie do zwycięstwa. Oznacza bowiem trwalszą motywację, cierpliwość, zdystansowanie do bieżących wzlotów i upadków, uznanie naturalnych procesów świata zewnętrznego. Oznacza świadomość inwestowania, czyli ponoszenia kosztów z późniejszym zwrotem nakładu. Unikania dróg na skróty.

Innym czynnikiem wzmacniającym szansę na pełne powodzenie jest **umiejętność ustalania priorytetów**. Wśród spraw ważnych i błahych, pilnych i niewymagających szybkiej reakcji można utracić zdolność wybierania optymalnej ścieżki. Tymczasem, jak mawia S.R.Covey, najważniejsze jest to, aby najważniejsze było najważniejsze. Niewiele osób zdaje sobie sprawę, jak im życie ucieka marnowane na drobiazgi niewarte dłuższej chwili uwagi. Ciekawe, jaka jest efektywność naszego życia? Przecież podejmując jakieś działania, inwestujemy swoje życie! I to bez szansy dokonania powtórnego wyboru – przeszłe chwile, siły, motywacje i zachowania już nie dadzą się cofnąć i odzyskać.

Pochodną ustalania priorytetów jest **umiejętność uwalniania zasobów w momencie, gdy dany cel przestaje mieć znaczenie.** Można bowiem utknąć w przekonaniu „skoro rozpocząłem, muszę skończyć" i angażować swoje siły w cele, które nikomu nie będą już służyły. Tymczasem w każdej chwili warto dokonywać bilansów, czy ponoszone koszty przełożą się na oczekiwany zysk. Jeśli nie – inwestycję należy przerwać! Jakkolwiek jest to odpowiedzialne zadanie. Mamy bowiem tendencje do szybkiej rezygnacji, która wynika bardziej z lenistwa i braku umiejętności czekania na odroczoną nagrodę, niż z faktu, że cel naprawdę utracił swoje znaczenie. Lub z braku świadomości prawdziwej korzyści, która kryła się za celem wymagającym pracy, sił i czasu.

A tak w ogóle to ciekawym zjawiskiem jest prawny zwrot „skuteczne doręczenie". Zdarza się bowiem, że nieodebrane pismo jest uznane za... odebrane. Paradoks? Nie... I w ogóle, kto by tam dyskutował z prawem...

Kwas

Wielkim wrogiem skuteczności jest koncentracja na problemach. To nawyk, który pcha w kierunku marnowania czasu i sił na szukanie i wyolbrzymianie zewnętrznych utrudnień. Potrzebnych do ochrony własnego ego na wypadek braku sukcesu. „To nie moja wina!" – i od razu zaczyna się szukanie źródeł porażki gdzieś w otaczającym świecie. Nie w sobie, ale na zewnątrz. Życie oparte na realizowaniu kolejnych marzeń przeradza się w obronną egzystencję, w poszukiwanie winnych tego, że nie osiągamy sukcesów.

Presja na szybki sukces potrafi przerodzić się w parodię efektywności. Wykonywane działania zabierają więcej zasobów tylko po to, aby stworzyć wrażenie funkcjonowania na najwyższych obrotach. Można biegać z pustą taczką, której nie ma czasu jej załadować. I dopiero na koniec dnia się zorientować, że oprócz większego zmęczenia nic się nie zmieniło. Nie ma wówczas chętnych do ponoszenia odpowiedzialności za skutki pustych przebiegów.

Skuteczność ma też swoją ciemniejszą stronę. Machiavelli wprowadził do tego obszaru zwolnienie z odpowiedzialności, nawołując „cel uświęca środki!". W wersji nowoczesnej – „Biznes jest biznes!". Liczy się tylko kasa, prestiż, pozycja. Z jednej strony ktoś może odnieść planowany sukces. Za którym stoją przeogromne koszty. Koszty często poniesione przez tych, którzy w sukcesie nie mają swojego udziału, a może nawet zapłacili

swoim dobrem w sposób przypadkowy.

Bo sukces to nie wszystko...

Reakcja

Wartym zauważenia jest fakt, że skuteczność nie jest ważniejsza niż efektywność. Jedno i drugie ma znaczenie.

W procesach produkcyjnych skuteczność to wytworzenie produktu, a efektywność – to np. minimalizacja strat w globalnej produkcji. W podróży – osiągnięcie celu wycieczki to sukces. Obserwacja drogi w czasie wędrówki – optymalne wykorzystanie danego czasu. Ważny jest i cel, i droga.

Ważne jest też to, że o**siąganie sukcesów – mniejszych, jak i tych dużych – zwiększa pozytywne postrzeganie siebie, swojego działania i życia.** Gdy więc ktoś nastawia się na problemy, warto zapraszać go do odkrywania w sobie tych drobinek powodzenia. Z czasem zmienią się one w lawinę... O, jakaż jest różnica w dwóch postawach. „Nic mi się nie udaje! – Jak to NIC?! Przecież nie spóźniłeś się dzisiaj do pracy! Jesteś w grupie 15% pracowników odnoszących sukcesy na tym polu...!!!" A z drugiej strony: „Jesteś największą ciapą, jaką znam. Gdyby były zawody na największą ciapę świata, byłbyś tylko drugi – taka jesteś ciapa!!!". Która z nich zabija skuteczność?

Jednak najważniejsze jest pamiętanie o drugim człowieku. Żaden sukces nie jest wart cudzego cierpienia i nieszczęścia. Jeżeli w pierwszej kolejności nie jest zachowanie w dobrobycie osób z otoczenia, powodzenie może mieć bardziej gorzki, a może nawet zgniły smak. Ofiarność dla drugiej osoby jest najwyższym zwycięstwem. Któż nie westchnął z nostalgią widząc Alistaira Brownlee, jak rezygnuje ze zwycięstwa, aby wesprzeć brata. I nie uronił łzy widząc, jak Dick Hoyt z synem – wcale nie pierwszy! - przekracza metę triathlonu...

Dalsze postępowanie:

- Co jest dla Ciebie sukcesem? Skuteczność w jakiej dziedzinie życia jest dla Ciebie najważniejsza?

- Jak zmieniało się Twoje postrzeganie sukcesu na przestrzeni życia? Który z minionych sukcesów okazał się być wart poświęceń? Który przyniósł najwięcej pozytywnych konsekwencji?

- W jaki sposób oceniasz swoją skuteczność? Kiedy pozwalasz sobie na niekończenie zadań? Skąd taka decyzja? Które zadania dokończysz bez względu na wszystko?

- Jak oceniasz sytuację, w której nie odnosisz sukcesu!? Nie jesteś skuteczny?

- Czego potrzebujesz, aby zwiększyć swoją skuteczność?

- Jak pomagasz innym w podnoszeniu swojej skuteczności?

- ...w związku z powyższym, jakie teraz podejmujesz decyzje?

--

Błażej Kliks - wykładowca Wyższych Szkół Bankowych, trener i coach, inżynier, członek rady nadzorczej w spółce akcyjnej, samodzielny przedsiębiorca, właściciel firmy SKILL-K oferującej – obok rozwiązań z branży IT/automatyki - usługi szkoleniowe i coachingowe z zakresu umiejętności biznesowych, prowadzone w formie interaktywnych warsztatów i treningów.