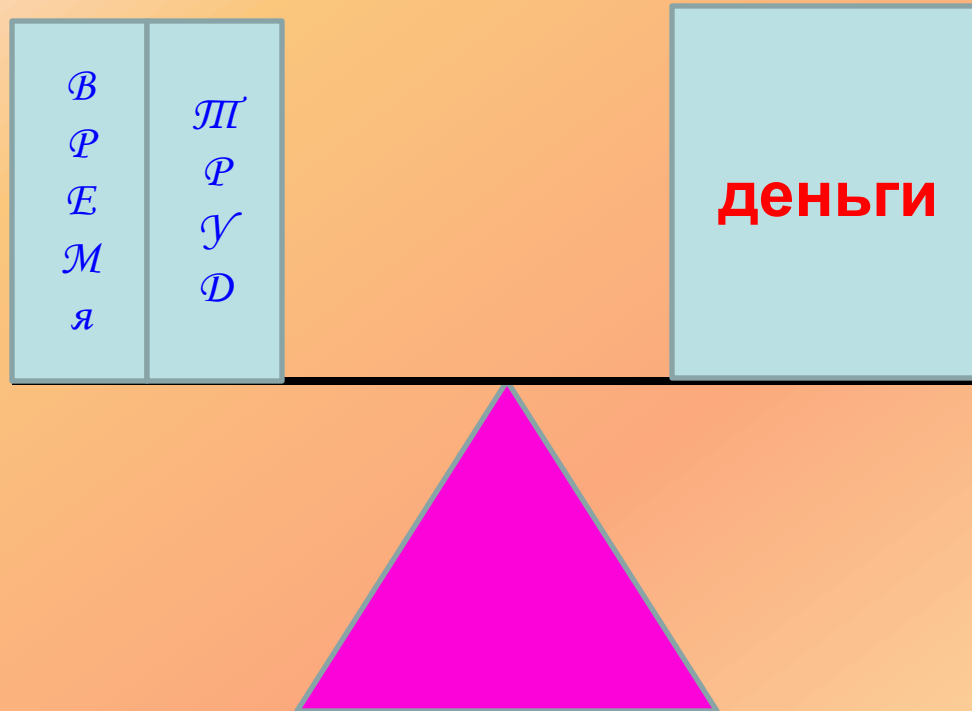


профессионализм менеджера

I – уровень: Менеджер четко знает, какой результат, какого качества и в какие сроки он хочет получить от каждого сотрудника.

II– уровень: Менеджер однозначно и формально договаривается с сотрудником о результате (количество, качество, срок) и «вознаграждении».

Личная эффективность



Позиционная борьба

Цель:

*Повышение своей личной
эффективности на
работе*

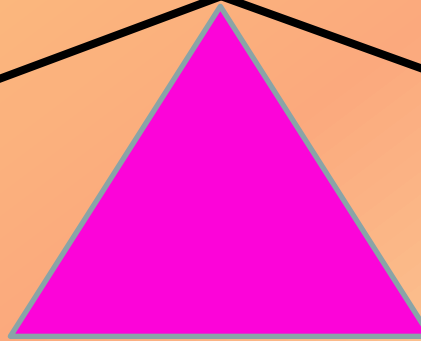
Личная эффективность

20%

"труд"



"деньги"



профессионализм менеджера

*III– уровень: Менеджер не позволяет
сотруднику нарушить баланс «результат» -
«вознаграждение» («труд» - «деньги»)*

Дисциплина

Многие думают, что в быстро растущем предприятии не может быть дисциплины, она убивает дух предпринимательства.

Ерунда.

Дисциплина является фундаментом для совершения правильных дел в нужное время правильным образом.

Команда (власть)

Нередко возникает впечатление, что молодая и талантливая команда может обойтись без руководителя вообще и самостоятельно перевернуть мир.

*Это ошибка:
всегда нужен суровый дядька Черномор.*

*Мы — руководители — обмениваем ресурсы
организации на время и умения
подчиненных для извлечения «прибыли».*

Эту очевидную мысль часто забывают.

*Огромное число сотрудников приходит на
работу поболтать, попить чай,
потусоваться.*

*Это расслабление сотрудников — вина
менеджера.*

профессионализм менеджера

IV– уровень: Менеджер при фиксированном вознаграждении усиливает эксплуатацию сотрудника

Эксплуатация (N * t)

$$10 (\text{N чел}) * 5 (\text{t мин}) = 50 \text{ мин}$$

$$50 * 22 \text{ дня} * 11 \text{ мес} = 12100 \text{ мин}$$

$$12100 : 60 : 8 =$$

25 рабочих дней

Организационная борьба

- *Позиционная борьба*
- *Тактическая борьба*

Тактическая борьба

Цель:

*Принципиальное
улучшение своего
положения в
организации*

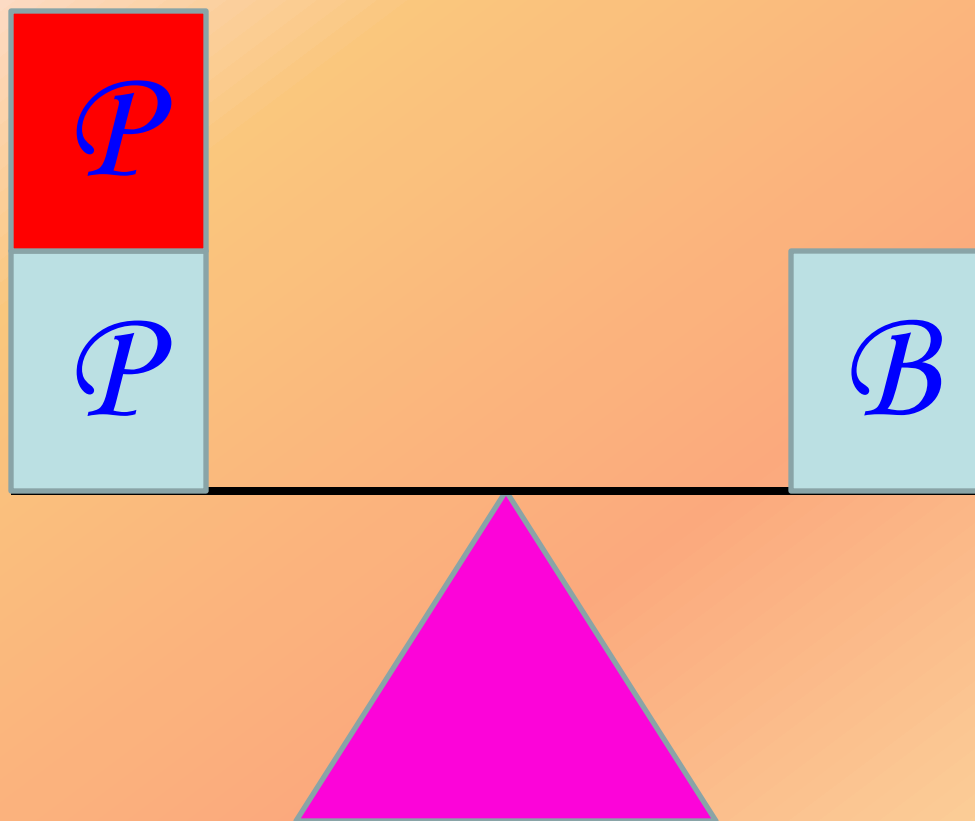
Выгоды тактической борьбы

- *Ресурсы*
- *Должность*
- *Авторитет*
- *Нечетко регламентированная работа*
- *Интересная работа*
- *Результаты совместной работы (+ и -)*
- *Доступ к «телу» (внимание руководства)*
- *Поржество справедливости*

Тактическая борьба

1. *Выгода (72% «Доступ к телу»)*
2. *Раунд*
3. *Внешний ресурс*

«Рабочие» весы



Лидерский посыл

- *«Мы сделаем это с нами или без вас».*
- *«Мы, без сомнений, хотели бы, чтобы вы нам помогли».*
- ***«Мы не можем сделать это без вас».***

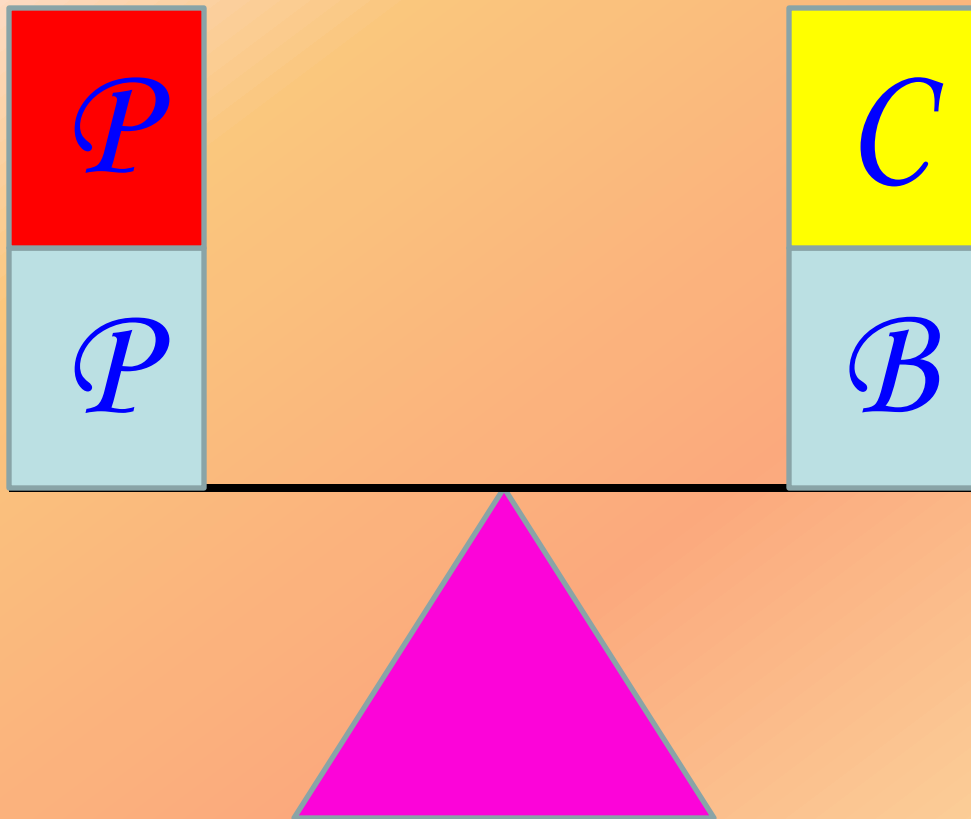
закон офисных джунглей «смежная профессия»

*Основная «смежная профессия»
эффективного руководителя*

—

«Сказочник»

«Рабочие» весы



Выгоды тактической борьбы

- *Ресурсы*
- *Должность*
- *Авторитет*
- *Нечетко регламентированная работа*
- *Интересная работа*
- *Результаты совместной работы (+ и -)*
- *Доступ к «телу» (внимание руководства)*
- *Поржество справедливости*

*Не стесняйтесь много обещать своим
подчиненным.*

*Обещайте повышение, в том случае если
проект будет выполнен на «отлично» и в срок.
Все обещания могут остаться только
обещаниями.*

voronin25@list.ru

Самые важные слова руководителя

6 слов

- *Признаю, что здесь я совершил ошибку.*

5 слов

- *А у Вас какое мнение?*

4 слова

- *Вы сделали это мастерски*

3 слова

- *Прошу Вас помочь.*

2 слова

- *Большое спасибо.*

1 слово

- *Мы*

*Сотрудник начинает работать
на «максимальную мощность»,
только тогда, когда он вынужден
принимать решения
и нести за них полную
ответственность.*

Седьмой закон офисных джунглей

- *Сотрудники, подобны скаковым лошадям, они все становятся хромыми.*
- *Вопрос не в том «Если он «захромает»?», а в том «Когда он «захромает»?».*
- *Хромота бывает физическая, а бывает психологическая.*
- *Если хромату нельзя вылечить быстро и за приемлемую сумму, то судьба такой лошади известна...*

Спасибо за внимание!



НОВЫХ УСПЕХОВ, ТОВАРИЩИ!