

Учение свет, а неученье — чуть свет, и на работу

В поисках темы мы провели небольшое исследование среди клиентов — как они пережили прошлый год. Сравнивали динамику оборота, привлечение новых клиентов и потерю старых, изменение численности сотрудников и другие критерии. В результате, получили перечень причин успехов и неудач некоторых организаций.



ШКОЛА БИЗНЕСА

История российского бизнеса в стране, ориентированной на производство ради производства, весьма занята — нас никто не учил бизнесу, разве что из учебников истории многие вынесли весьма полезные знания про первоначальное накопление капитала, слияние и поглощение корпораций. Большинство российских руководителей до сих пор ведут дела интуитивно, но тем не менее сложившаяся ситуация нагнетает необходимость учиться, постигать великие тайны и секреты управления бизнесом или привлекать профессиональных менеджеров. Рынок предупредительно готов исполнить любой каприз за наши деньги, иначе, как объяснить, что не обучает менеджменту и не внедряет его сейчас только ленивый. Экспресс-MBA, мини-MBA, MBA в кармане, дистанционно, заочно и просто за плату. Системы менеджмента, специалисты с MBA стали представляться нам волшебной пилюлей, панацеей, которая сумеет поднять нашу производительность в четыре раза (кто-то умудрился подсчитать, что в России производительность труда составляет 25% от производительности труда в США, что проверить нереально, но звучит весьма правдоподобно).

«Учение свет, а неученье — чуть свет, и на работу» — в этом многие видят тенденцию развития и понимают, что отсутствие движения вперед равносильно откату назад. В бизнесе это становится очевидным практически мгновенно. Руководителю надо учиться, надо быть в курсе современных тенденций, достижений прогресса, надо уметь эффективно ими пользоваться. Роль личности в истории мы тоже изучали, и понимаем, что «кадры решают все», и требуем этого от нашего супер-профессионала-менеджера, который мастерски управляет компанией (или делом, не важно), обожает проблемы, мгновенно может их решить. Он все и всегда делает вовремя. Он всегда твердо знает, что именно ему надо делать. Такой менеджер не ведает сомнений, он обладает высшими знаниями в области управления. А теперь посчитайте, во сколько

Вам уже обошлись поиски такого (или приблизительно такого) сотрудника? Сколько времени и средств Вы потеряли из-за того, что сотрудник не оправдал возложенных на него надежд, несмотря на великолепное резюме, образование и рекомендации? Прошлых расходов не вернуть, но зато можно избежать этих расходов и разочарований в будущем — просто не совершать их,

Несмотря на быстрое увеличение числа школ менеджмента, рост материальных стимулов, лавину книг по менеджменту и множество консультантов, найти или подготовить идеального менеджера по-прежнему столь же нереально, как повстречать единорога.

И. Адизес.

потому что **идеального менеджера** не существует. Но существует четыре типа менеджеров, которые в той или иной степени могут выполнять основные функции, стоящие перед менеджментом компании в целом. И. Адизес в своих книгах говорит о том, что менеджмент призван обеспечить результативность и эффективность организации в долгосрочной и краткосрочной перспективе посредством четырех функций: функция производства (P), функция администрирования (A), функция предпринимательства (E) и функция интеграции (I). И в соответствии с этим выделяет типы менеджеров со своим уникальным набором свойств, определяемых кодом PAEI. Типы менеджеров — это один из китов, на которых стоит методология И. Адизеса.

Какая нам польза от этого?

Адизес разрабатывал свою методологию для использования в бизнесе, это не академические труды, она легко и быстро усваивается, практически, мгновенно начинаешь ее использовать,

а, начав использовать, понимаешь, что она работает и реально помогает. В этом ее основное отличие от всех существующих теорий и систем менеджмента. Эту теорию можно применять сразу же, а правильнее сказать, она начинает применяться сразу же **сама**. Вы начинаете смотреть на привычные вещи новым взглядом. Это можно сравнить с картинкой 3D — сначала Вы смотрите на картинку и не видите ничего, но вдруг, это как озарение, из абстракции проступает образ, и раз увидев этот образ, Вы его уже не потеряете. Так же и с методологией Адизеса — она сразу же дает Вам навыки, с помощью которых Вы можете сделать работу своей организации эффективной и результативной в краткосрочной и долгосрочной перспективе, т. е. самостоятельно наладить управление Вашим бизнесом.

Если Вы думаете, что можете не справиться, обратитесь за помощью к консультантам, сертифицированным преподавателям Института менеджмента И. Адизеса. Работа его консультантов в корне отличается от многочисленных существующих систем консалтинга, и главное отличие в том, что Адизес рассматривает любую организацию как живой организм. И, как следствие, обращение к его консультантам сравнимо с визитом к хорошему психологу, в чьи задачи входит наводящими вопросами подвести Вас к самостоятельному нахождению причин собственных проблем.

Это значит, что при работе консультантов Института Адизеса Вы не получите многотомный отчет о проблемах своей компании с рекомендациями, что и как с ними делать, который будет лежать на Вашем столе немим укором совести, которой Вы обещаете с понедельника начать внедрять полученные рекомендации. Любая нормальная организация всегда хочет оставить все как есть, и будет сопротивляться переменам, саботируя явно и скрыто нововведения. Используя методологию Адизеса, Вы и все, кто участвует в управлении компанией, получаете новый взгляд на происходящее и понимание того, куда Вы придете, выбрав тот или иной путь, и сможете сделать свой выбор пути без насильственных внедрений чуждых Вашей организации методов. Методология Адизеса подводит Вас к своему «Ага! Вот она — причина!!!», и придя к этому, Вам в дальнейшем не нужны будут костыли, Вы получите своего рода дорожную карту, заглядывая в которую, будете выбирать тот путь, который ведет Вас к именно к Вашей цели.

Узнайте подробнее о методологии, о том, как пройти обучение, определите свой тип на сайте www.superbuh.ru

Зарегистрируйтесь на ближайший семинар в Москве или Санкт-Петербурге по тел. (812) 600-71-40, 640-46-98

Результаты проведенного исследования: из опрошенных 88 компаний только 7 показали увеличение оборота и прибыли в 2009 году по сравнению с 2008, и в первом полугодии 2010 по сравнению с полугодием 2008 и 2009, из них 6 проходили обучение по методологии.