

библиотека



ОТ АВТОРА ВЕСТСЕЛЛЕРА
«СЕМЬ НАВЫКОВ
ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ»

7 НАВЫКОВ эффективных менеджеров

Самоорганизация, лидерство,
раскрытие потенциала

Стивен Кови

Стивен Кови

**Семь навыков эффективных
менеджеров. Самоорганизация,
лидерство, раскрытие потенциала**

«Альпина Диджитал»

2011

Кови С. Р.

Семь навыков эффективных менеджеров. Самоорганизация, лидерство, раскрытие потенциала / С. Р. Кови — «Альпина Диджитал», 2011

ISBN 978-5-9614-2253-5

Семь навыков Стивена Кови – это универсальные ориентиры, применимые в любой ситуации. Тем не менее бизнес предъявляет к нам особые, иногда более высокие требования в области эффективности. Поэтому специально для руководителей Стивен Кови разработал программу повышения эффективности, учитывающую специфику деловой среды. Эта книга поможет вам стать профессиональным руководителем, который уверенно шагает по дороге успеха.

ISBN 978-5-9614-2253-5

© Кови С. Р., 2011

© Альпина Диджитал, 2011

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Стивен Кови

Семь навыков эффективных менеджеров. Самоорганизация, лидерство, раскрытие потенциала

Научный редактор *М. Ильин*

Руководитель проекта *Е. Гулитова*

Корректор *О. Ильинская*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

© FranklinCovey Co, 2011

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «[Альпина Паблицер](#)», 2012

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

* * *

Матрица управления временем

	Срочные	Несрочные
Важные	I Дела: Критические ситуации. Неотложные проблемы. Проекты с горящим сроком исполнения	II Дела: Профилактические действия, поддержание РС. Установление связей. Поиск новых возможностей. Планирование. Восстановление сил
Неважные	III Дела: Посторонние разговоры и телефонные звонки. Какая-то корреспонденция, какие-то сообщения. Некоторые встречи. Предстоящие неотложные дела. Распространенные виды деятельности	IV Дела: Мелочи, отнимающие время. Корреспонденция. Звонки. Пустая потеря времени. Праздное времяпрепровождение

Введение

За 40 лет работы с управленцами мне довелось пообщаться с множеством людей, страдающих чувством внутренней неудовлетворенности, потребностью сделать некий вклад в общее дело, вдохновить своих сотрудников на великие свершения и добиться высоких и стабильных результатов. Полагаю, многие из этих переживаний знакомы и вам.

Мне говорили: «Вы знаете, я многого ожидаю от своих сотрудников, я изо всех сил стараюсь быть справедливым, но не вижу никаких проявлений преданности с их стороны».

Или: «Когда-то я был рядовым сотрудником, но теперь стал начальником отдела. Коллеги стали относиться ко мне иначе, не так, как раньше. Что делать?»

Другие так излагали свои заботы: «Надо столько сделать, а времени никогда не хватает. Постоянные трудности, вечная спешка – изо дня в день!»

Кто-то жаловался: «Я так занят, по-настоящему занят! Но иногда задаюсь вопросом, а есть ли вообще смысл в моей работе, если смотреть в долгосрочной перспективе. Очень хотелось бы думать, что принес реальную пользу».

Все эти проблемы можно свести к одной главной: как стать высокоэффективным менеджером, а не просто двигаться по накатанной колее, надеясь на лучшее и пытаясь выжить день за днем?

На основании собственного опыта я пришел к выводу, что эффективное управление сводится к овладению семью определенными навыками. И сделать их частью своей жизни можно, лишь изменив образ мышления. Чтобы быть по-настоящему эффективным менеджером, нужно перейти на новый уровень мышления, основанный на принципах эффективного управления. Необходима работа над собой по принципу «изнутри-наружу». Это означает, что начинать следует с самого себя. Причем с самых глубинных сторон собственного «я», со своего характера.

Чтобы пояснить, что я подразумеваю под характером, начну с одной истории. Джародин Собанус – один из управляющих национального банка Индонезии. Он прослушал курс по программе «Семь навыков». Утром 26 декабря 2004 г. Джародин со своей семьей находился в церкви на богослужении, когда произошел сильнейший подземный толчок. Мужчина стал отсылать sms-сообщения менеджерам отделений банка, разбросанных по всей стране. Из шести отделений в провинции Ачех, расположенной в 600 км от места богослужения, откликнулось только одно. К полудню в новостях появились печальные данные о жертвах и разрушениях. Произошла ужасная трагедия небывалого масштаба. Вслед за землетрясением на запад страны обрушилось цунами и унесло жизни более 120 000 человек. Движимый желанием помочь людям, Джародин отправился в Ачех, где организовал несколько лагерей для сотрудников банка. Понимая, что пострадавшим от катастрофы нужны деньги, он обустроил временное отделение банка в каком-то гараже, подключившись через свой компьютер к центральному офису. Две недели Джародин пробыл в Ачехе, прежде чем его сменил другой сотрудник банка.

Позже он говорил: «Я сожалею, что не оказался там раньше, и с тяжелым сердцем оставлял там коллег. Но мне повезло: ведь я сумел сделать то, что было в круге моего влияния. С самого начала я поставил себе ясную конечную цель – разыскать своих друзей, это была моя миссия. Конечно, с открытием временного филиала нужно было заниматься и банковскими операциями, но основной задачей оставался поиск знакомых и их семей. Когда я вернулся, даже моя маленькая дочурка спросила, нашел ли я своих друзей».

Тренинг «Семь навыков» подготовил меня к решению подобного рода проблем. Я, конечно, не думал об этих навыках постоянно, когда разбирался с возникающими вопросами, но знаю, что они всегда со мной. И подкрепляла их любовь».

Вот такая история. Я считаю Джародина высокоэффективным менеджером, потому что он замечательный человек. Об этом говорит его забота о людях и то бесстрашие, с которым он действовал, когда старался помочь им в самой трудной ситуации. Характер – основа эффективного менеджмента.

На тренингах по менеджменту мы получаем главным образом некие умения, знакомимся с приемами, и все это, конечно, полезно. Но высокоэффективного менеджера от посредственного отличает не просто набор умений. Успех начинается в сердце. Можно пытаться использовать определенные техники и тактики, чтобы заставить людей делать то, что вам нужно: лучше работать, проявлять заинтересованность, хорошо относиться к вам и друг к другу. Но если при этом самому быть неискренним и двуличным, устойчивого результата не добиться. Неискренность вызовет у людей недоверие, и все ваши призывы и действия будут восприниматься как манипуляции. А если доверия мало или нет совсем, то нет базы для долгосрочного успеха. Хороший характер, такой как у Джародина Собануса, попросту незаменим.

У хороших людей свой взгляд на мир. И себя они видят по-своему. Наше представление о себе и об окружающем мире мы назовем парадигмой. Управленческая парадигма Джародина, например, подразумевает отношение к самому себе как к человеку заботливому и решительному. В сложной ситуации он был уверен, что способен помочь. Посредственный менеджер занял бы выжидательную позицию до распоряжений руководства. Однако Джародин думал о своих коллегах и друзьях и не мог сидеть и ждать чего-то, когда те оказались в трудном положении и все потеряли.

Когда человек выступает в новой для себя роли менеджера или лидера, ощущение некоторой неуверенности, потери ориентации вполне естественно. Это удачный момент для перехода к новой парадигме. Даже руководителям со стажем полезно пересматривать свои парадигмы. Если наша цель – небольшие улучшения, то можно ограничиться изменением своего поведения. Но если мы хотим перемен глубоких, кардинальных, то работать придется над исходной парадигмой. Поэтому мы поговорим подробнее о том, насколько отличается восприятие собственной роли у эффективного менеджера. И как это, в свою очередь, определяет его поступки и решения.

Эффективный менеджер начинает с себя. Не получится руководить другими, если ты не можешь организовать себя. Почему? Вот, например, приходилось ли вам работать под руководством человека, который не в состоянии разобраться с собственными приоритетами, на которого нельзя положиться и который не имеет четкого представления о конечной цели? Как вы себя ощущали? Уверенно ли чувствовали себя под руководством такого человека?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.