

# ВСЕ НАЧАЛЬНИКИ ДЕЛАЮТ ЭТО

ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО  
(ПОЧТИ)  
ПО РЕШЕНИЮ ВСЕХ  
ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖЕРА

БРЮС ТУЛГАН

Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

# Оглавление

<b>Предисловие партнера издания</b>	<b>7</b>
<b>Как пользоваться книгой</b>	<b>11</b>
<b>ГЛАВА 1. Основы управления — это все, что вам нужно</b>	<b>13</b>
<b>ГЛАВА 2. Задачи менеджера-новичка</b>	<b>51</b>
Задача менеджера № 1: когда из коллеги превращаешься в руководителя	62
Задача менеджера № 2: когда начальник приходит со стороны и возглавляет уже существующую команду	69
Задача менеджера № 3: когда начальник приходит в только что сформированную команду	77
Задача менеджера № 4: когда в уже существующую команду приходит новый человек	83
<b>ГЛАВА 3. Задачи, связанные с обучением самоуправлению</b>	<b>91</b>
Задача менеджера № 5: когда сотруднику трудно управлять своим временем	98
Задача менеджера № 6: когда сотруднику нужна помощь в выстраивании личного общения	111
Задача менеджера № 7: когда сотрудник неорганизован	118
Задача менеджера № 8: когда сотрудник не справляется с решением проблем	123
<b>ГЛАВА 4. Задачи, связанные с управлением эффективностью</b>	<b>133</b>
Задача менеджера № 9: когда требуется повысить производительность сотрудника	148
Задача менеджера № 10: когда нужно повысить качество работы сотрудника	155
Задача менеджера № 11: когда нужно убедить сотрудника приложить максимум усилий	161
Задача менеджера № 12: когда сотрудники занимаются творческой работой	166
Задача менеджера № 13: когда сотрудник знает о своей работе больше, чем вы	170

<b>ГЛАВА 5. Задачи, связанные с управлением отношением к делу</b>	<b>177</b>
Задача менеджера № 14: когда сотрудник нуждается в корректировке деловых отношений	188
Задача менеджера № 15: когда члены команды конфликтуют	204
Задача менеджера № 16: когда у сотрудника личные проблемы	209
<b>ГЛАВА 6. Задачи, связанные с управлением «суперзвездами»</b>	<b>215</b>
Задача менеджера № 17: когда надо поддерживать заинтересованность «суперзвезды» в работе	228
Задача менеджера № 18: когда надо удержать «суперзвезду» в команде	235
Задача менеджера № 19: как с наименьшими потерями пережить уход «суперзвезды»	245
Задача менеджера № 20: когда надо перевести «суперзвезду» на следующий уровень, чтобы воспитать нового лидера	253
<b>ГЛАВА 7. Задачи, связанные с управлением в ситуациях, не контролируемых менеджером</b>	<b>261</b>
Задача менеджера № 21: когда приходится управлять в условиях постоянных изменений и неопределенности	267
Задача менеджера № 22: когда приходится управлять в условиях ограниченности ресурсов	273
Задача для менеджера № 23: когда приходится управлять в условиях взаимозависимости	280
Задача менеджера № 24: когда приходится управлять в условиях логистических препятствий	290
Задача менеджера № 25: когда приходится управлять в условиях языковых и культурных различий	295
<b>ГЛАВА 8. Задачи по «перезагрузке» менеджмента</b>	<b>301</b>
Задача менеджера № 26: когда нужно обновить управленческие отношения с равнодушным сотрудником	304
Задача менеджера № 27: когда вам нужно обновить собственное стремление быть сильным, заинтересованным руководителем	313
<b>ЭПИЛОГ</b>	<b>323</b>
<b>БЛАГОДАРНОСТИ</b>	<b>327</b>

*Эта книга посвящается Крису Гловаки и Крисси Кэмпбелл, а также всей их многочисленной родне, особенно детям: Лили, Альберту, Герби и Стелле*

## **Как пользоваться книгой**

**К**огда я говорю о двадцати семи задачах менеджеров, меня часто спрашивают: «А почему двадцать семь? Почему не двадцать шесть, или двадцать восемь, к примеру, или какое-нибудь другое число?» Эта книга основывается на двадцатилетних исследованиях рабочей среды, проведенных моей компанией RainmakerThinking. Во время бесчисленных семинаров по менеджменту, опросов, фокус-групп и интервью мы задали сотням тысяч управленцев прямой вопрос: «Какие ситуации, связанные с руководством коллективом, наиболее сложны для вас как менеджера?» И обнаружилось, что, несмотря на огромное разнообразие людей и мнений, многие говорили о конкретных проблемах и трудностях. По сути, более чем в 90 процентах ответов упоминались именно двадцать семь задач, описанные в книге.

Книга намеренно составлена так, чтобы ею можно было постоянно пользоваться как справочником, как удобным инструментом управления, к которому можно возвращаться снова и снова на протяжении всей карьеры руководителя или менеджера любого уровня. Как видно из оглавления, двадцать семь

**Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>**

задач описываются в книге в порядке их частоты или сложности, а сгруппированы они в семь глав по общим, объединяющим их темам. Я призываю вас не читать все подряд, а начать с конкретной задачи, с которой вы столкнулись сегодня.

Возможно, разделившись благодаря книге с проблемой, вы решите поставить ее на полку до появления новой задачи. Но не торопитесь, подумайте, не стоит ли все же прочесть книгу от начала до конца. И вот почему...

Как показали исследования, если в отношениях менеджера с подчиненными что-то идет не так, почти всегда есть один общий негативный фактор — неструктурированное, бессодержательное, бессистемное общение. И почти всегда проблема весьма эффективно решается благодаря возвращению к основополагающим принципам управления. Читая эту книгу, вы узнаете, как наиболее успешные менеджеры применяют эти основы, для того чтобы контролировать любую ситуацию и поэтапно решать задачи, с которыми они сталкиваются в работе. Вот почему чтение от корки до корки, по сути, равноценно прохождению курса молодого бойца по эффективному менеджменту. А после этого можно поставить ее на полку до тех пор, пока не потребуется освежить знания, когда вы столкнетесь с очередной реальной задачей. Словом, как бы вы ни решили использовать эту книгу, пожалуйста, делайте это вдумчиво и активно!

# Основы управления — это все, что вам нужно

**П**редставьте, что вы приходите на еженедельное собрание рабочей группы, привычно ожидая от сотрудников новой информации. Участники совещания подготовлены по-разному. Одни предоставляют недостаточно информации, другие заваливают коллег ненужными деталями. Некоторые упорно отклоняются от темы. Кто-то перешептывается, увлеченно обсуждая что-то, явно не имеющее отношения к делу. Кто-то возится с мобильным телефоном. В итоге вместо положенного часа вы заседаете два.

Иногда вам в голову приходит мысль: «А нужны ли нам вообще эти собрания?» В конце концов, все подчиненные и так контактируют друг с другом практически ежедневно. И в вашей команде давно действует политика открытых дверей. Если кто-то из сотрудников придумывает что-то новое, он сразу рассказывает об этом всем, кого касается его нововведение. На протяжении всего рабочего дня вы общаетесь друг с другом лично, по телефону и электронной почте. Но проходит время, и очередное собрание группы проходит по прежней схеме. И все опять идет, как всегда, до тех пор пока в один прекрасный

момент не обнаруживается, что чрезвычайно важный проект Х буксует; его реализация заметно отстает от графика. Как такое могло случиться? Вы же регулярно лично контролировали каждого участника проекта, в том числе проводили еженедельные совещания.

Пока не ясно, что именно произошло. Может, кто-то изменил требования, и эти изменения не были в полной мере донесены до исполнителей. Возможно, помехой стала нехватка ресурсов, технологический сбой или человеческая ошибка. Кто-то явно сплеховал — может, член проектной группы или кто-то другой. Нельзя ли возложить ответственность на конкретного человека? Например, мистер Проблема довольно часто подводит коллег.

Проект Х включает в себя множество переменных факторов. Теперь изменения нужно внедрить повсюду, и к этой работе придется привлечь рабочую группу сотрудников из другого отдела. Люди явно будут не в восторге.

Время, ресурсы, энергия и деньги потрачены впустую. Начались взаимные обвинения, жалобы, объяснения. Ситуация резко ухудшилась после того, как не так давно из вашей команды ушла одна из самых ценных сотрудниц, мисс Платина. Заменявшая ее мисс Бронза пока еще полностью не вошла в курс дела.

И вот вы закатываете рукава и начинаете тушить «пожар». С глазу на глаз беседуете с членами команды, на которых, как вам известно, можно положиться. Часть ответственности честно берете на себя — например, сами уговариваете коллег из других отделов переделать их долю проекта. Проводите несколько коротких совещаний для обсуждения существующих проблем. Люди трудятся не покладая рук. В конце концов кризис преодолен, и проект Х возвращается в нужное русло.

После того как вы полностью разберетесь, что же именно произошло, вам, по всей вероятности, придется провести

несколько весьма неприятных бесед и привлечь к ответственности виновных. Некоторые сотрудники, возможно, будут уволены. И даже если окажется, что мистер Проблема в сбое не виноват, вы поймете, что дальше тянуть нечего: с этим парнем надо немедленно серьезно поговорить о его упорном нежелании работать как следует.

Все вернулось на круги своя, но многие другие дела вы в результате запустили. И подчиненные тоже. Хотя в основном ситуация нормализовалась.

Как менеджер вы контактируете со всеми членами команды практически ежедневно. Люди знают, что дверь в ваш кабинет всегда открыта. Если кто-то из них придумывает что-то новое, он сразу информирует всех, кому стоит об этом знать. С большинством сотрудников вы общаетесь по электронной почте и разговариваете по телефону много раз в день. И уж наверняка встретитесь с ними всеми на следующем общем совещании.



Любой современный менеджер скажет вам, что «пожаротушение» представляет собой неотъемлемую часть его работы. Разорвать этот порочный круг чрезвычайно трудно, ведь если возникает острая и неотложная проблема, ее обязательно нужно решить, и как можно быстрее. Что-то идет не так, как надо, и разгорается пожар. И потушить его — долг менеджера. Вы возглавляете борьбу с огнем, а каждый сотрудник должен схватить ведро и броситься вам на помощь. Но обычно это чрезвычайно трудная задача, на решение которой уходит уйма времени. К тому моменту, когда «пожар» потушен, все остальные дела, требовавшие вашего внимания в этот период, уже сильно запущены.

Многие менеджеры часто задают себе вопрос: как достичь реального прогресса, если постоянно приходится тушить «по-



жары»? А между тем им стоит задуматься совсем о другом: сколько из наиболее часто возникающих «пожаров» можно было предотвратить полностью, в значительной степени избежать или по меньшей мере существенно уменьшить их негативные последствия? Со сколькими можно бороться загодя? Уничтожать в зародыше? И на каждом этапе?

Ответ: с большинством.

Но как? Да очень просто. Постоянно и последовательно применяя на практике основополагающие принципы эффективного менеджмента. Это означает, что управленец должен постоянно поддерживать высококачественный диалог с каждым сотрудником в своем подчинении. Под высоким качеством подразумевается, что общение должно быть четко структурированным и содержательным: постоянным, регулярным, заранее запланированным, частым, с четким акцентом на исполнение, подготовленным с учетом конкретных особенностей собеседника и непременно двусторонним. Речь идет не о так называемых важных разговорах, которые ведутся, когда все уже пошло не так, а о регулярных проверках, позволяющих руководителю убеждаться, что в его команде все идет отлично, нормально или не так уж и хорошо. Такой подход базируется на двадцатилетних глубоких исследованиях взаимоотношений на рабочем месте. Меня не перестает удивлять, как мало менеджеров практикуют упомянутые выше основополагающие принципы управления постоянно и на должном уровне. И еще удивительнее то, что многие из них уверены, что они это делают, хотя на самом деле все обстоит совсем иначе.

Возьмем, например, описанный выше пример руководителя проекта X. На первый взгляд, этот человек делает все, что нужно, для эффективного менеджмента: регулярно проводит собрания команды, практически ежедневно контактирует со всеми подчиненными, придерживается политики открытых

дверей и постоянной доступности благодаря электронной почте и телефону. Однако именно это и усложняет проблему: менеджер проходит нужные этапы и делает правильные вещи. Больше, кажется, ничего и не требуется. И если бы вы спросили его, как продвигается проект X, непосредственно перед тем, как тот дал сбой, он наверняка ответил бы что-то вроде: «Все отлично».

Этот менеджер похож на подавляющее большинство руководителей всех организационных уровней компаний любых размеров, из любых областей деятельности. Он действительно часто и много общается с непосредственными подчиненными. Просто делает это не слишком эффективно. Более того, из-за чрезвычайной активности коммуникаций со временем у него вырабатывается ложное чувство абсолютной защищенности. Собственно говоря, если этот менеджер и правда из большинства, то его общение с членами команды, скорее всего, носит преимущественно случайный, бессистемный характер, зачастую оно поверхностно и, что называется, проводится для формы. Я называю это «управление на автопилоте».

Подавляющее большинство менеджеров управляют именно так, до тех пор пока не произойдет сбой, что в их работе, увы, неизбежно. И тогда их общение с подчиненными становится значительно более активным и тесным, а иногда даже более четким и эффективным. Руководители практически всегда наиболее активны и проявляют наибольшую заинтересованность, когда возникла проблема — большая, средняя или маленькая — и ее нужно решить, то есть занимаются тем, что я назвал пожаротушением.

Большинство из них рассуждают примерно так: «Все идет просто отлично. Просто нам приходится тушить множество “пожаров”, поэтому так трудно войти в колею. И каждый раз, когда все вроде бы возвращается на круги своя, довольно скоро

снова начинает выть пожарная сирена». Однако, рассуждая таким образом, они не понимают, что угодили в своего рода порочный круг:

Управление на автопилоте. → Ложное чувство защищенности. → У небольших проблем есть время разрастись и усугубиться. → Проблемы неизбежно раздуваются до опасных масштабов. → Менеджер и его подчиненные вынуждены работать в режиме «пожаротушения». → Ситуация нормализуется, и менеджер возвращается к управлению на автопилоте.

Как же разорвать этот порочный круг?

Почти во всех изученных мной случаях из практики — а их тысячи — есть простое решение. Не легкое, но простое. Практически всегда проблема заключается в том, что менеджеры забыли об основах менеджмента. Исследование, проведенное компанией RainmakerThinking, выявило, что только очень немногие современные руководители (примерно один из десяти) достигают высот управления. Многие терпят полный крах. Подавляющее же большинство делает определенные движения в нужном направлении, но, увы, без особых результатов. Я называю это недоуправлением, или недостаточно эффективным менеджментом.

Я давно пишу об «эпидемии недоуправления», о том, что очень многие современные менеджеры самых разных уровней не применяют на практике базовые принципы эффективного управления так, как должны это делать. На протяжении многих лет моей главной целью было выяснить, почему они не делают этого. И вот что я выяснил: оказывается, многие из них очень стараются. Большинство менеджеров много и активно общаются с подчиненными, и на первый взгляд все зачастую выглядит так, будто они руководствуются на практике

основами эффективного управления. Однако в подавляющем большинстве случаев качество коммуникаций не достигает до нужного уровня с точки зрения как структуры, так и содержательности. В результате усилия не приносят особых плодов, а менеджеры этого даже не понимают.

Практическое использование основ эффективного менеджмента требует жесткой дисциплины и последовательности. Совсем непросто постоянно поддерживать четко структурированный, содержательный диалог при индивидуальном общении с каждым подчиненным. Но это же основы! Если им не следовать, разве можно всерьез утверждать, что кем-то управляешь?

Поскольку вы чей-то менеджер, то в определенной мере имеете власть над средствами к существованию и карьерой этого человека, его способностью вносить реальный вклад в процветание компании и зарабатывать деньги, то есть, по сути, над тем, что у этого подчиненного будет на обед. Не забывайте, что работники трудятся прежде всего для того, чтобы заработать на жизнь себе и своим семьям. А вы их босс. Это огромная ответственность. И самое малое, что вы можете сделать, чтобы выполнить свой долг перед ними, — всегда следовать основополагающим принципам эффективного менеджмента.

Если вы не получаете нужных результатов, это почти наверняка означает, что вы что-то делаете неправильно. Тем не менее это все, что вам нужно. Проблема в том, что применение основ эффективного менеджмента представляет собой намного более сложное искусство, чем думает большинство людей.

### **И еще об эпидемии недоуправления**

Я занимаюсь углубленным изучением рабочей среды с 1993 года, когда меня, молодого юриста, разочаровавшегося в выбранной профессии, увлекла тема поколения X (людей, родившихся

между 1965 и 1977 годами) и его отношения к работе. В результате этих исследований появилась моя первая книга *Managing Generation X* («Как управлять поколением X»), и довольно скоро мой карьерный путь сделал резкий зигзаг. Я занялся специализированными исследованиями рабочей среды, а также консалтингом и тренингами для управленческого персонала. С тех пор я «из первого ряда» наблюдаю изменения в рабочей среде и изучаю их. Львиную долю рабочего времени я занимаюсь интервью, консультациями и тренингами управленцев всех организационных уровней. Я работал с десятками тысяч менеджеров, от руководителей высшего звена до бригадиров и супервайзеров, практически из всех областей экономики, включая розничную торговлю, здравоохранение, науку, финансы, аэрокосмическую и компьютерную отрасли, производственный и государственный сектор и даже некоммерческие организации.

Моя компания *RainmakerThinking* с первых дней основания специализируется на всесторонних исследованиях рабочей среды (оперативные и стратегические опросы, анкетирование, фокус-группы, интервью и обзоры литературы). И год за годом наши изыскания неизменно возвращают нас к широко распространенной проблеме недостаточно эффективного менеджмента — недоуправления.

Почему? Потому что это явление, хоть и скрытое от наших глаз, действительно распространено повсеместно. На очень многих современных рабочих местах дела идут совсем не так, как надо. Это приняло поистине угрожающие масштабы и чрезвычайно дорого обходится. Лечить эту болезнь очень просто, но исцелить от нее полностью крайне трудно. Лекарства тут настолько сильнодействующие, что, едва почувствовав малейшие улучшения, менеджер испытывает огромный соблазн уменьшить дозировку. Но как только вы перестаете

принимать сильнодействующие препараты, болезнь постепенно возвращается.

Наши исследования свидетельствуют, что недоуправление — проблема поистине повсеместная. Собранные данные однозначно подтверждают, что девять из десяти менеджеров не ведут с каждым подчиненным постоянный и содержательный диалог так, как предусмотрено основополагающими принципами управления.

Затраты и упущенные из-за недостаточно эффективного менеджмента возможности трудно переоценить. Сколько задач, обязанностей и проектов, которые руководители взваливают на себя, было можно, да и нужно поручить подчиненным? Но для этого менеджеру необходимо знать, кому и как делегировать полномочия, что просто невозможно без тесного и постоянного контакта с членами команды. Как часто самые эффективные сотрудники увольняются из-за того, что их не устраивают отношения с менеджером? Сколько бездельников из года в год протирают штаны на рабочем месте, получая неплохую зарплату, потому что их босс не способен уследить за ситуацией? Сколько людей работало бы продуктивнее или лучше, если бы непосредственный начальник больше поддерживал их и в достаточной мере помогал своим участием и полезными советами? Сколько проблем можно было бы предотвратить, в значительной степени избежать или, по крайней мере, ослабить их негативные последствия?

Решение таково: менеджеры должны признать, что управляют недостаточно эффективно, и начать использовать на практике основополагающие принципы менеджмента.

Меня и наших клиентов по-настоящему впечатляет мощное позитивное влияние возврата к основам эффективного управления, в чем я не раз убеждался. Я своими глазами видел и вижу, как это сказывается на производительности

менеджеров, работающих в организациях любых форм и размеров, равно как и на итоговых показателях деятельности компаний в целом. За последние двадцать лет я обучил *удивительно сложному искусству эффективного управления* сотни тысяч руководителей всех уровней, а отнюдь не только новичков или менеджеров среднего звена. Я обучал этому главных исполнительных, финансовых, операционных директоров, ИТ-директоров, высокопоставленных военных и других лидеров и руководителей, в том числе даже нескольких глав государств.

Вам никогда и ни в чем не добиться настоящего успеха, если вы не научитесь соблюдать основополагающие принципы эффективного управления.

Последние двадцать лет мы задавали десяткам тысяч рядовых сотрудников следующий вопрос: «Что одно надо улучшить в ваших деловых отношениях с начальником, чтобы вы могли лучше и качественнее выполнять свою работу?» Этот вопрос требует развернутого ответа. Мы не предлагаем респондентам заранее продуманных вариантов, но в большинстве случаев (точнее, более чем в 60 процентах) год за годом получаем один и тот же ответ: «Общение». Чаще всего — «больше общения» и (или) «налаживание общения».

Подобный вопрос мы задавали и десяткам тысяч менеджеров: «Что одно вы изменили бы в отношениях с непосредственными подчиненными?» И ответ в подавляющем большинстве случаев (опять же более чем в 60 процентах) был такой же: «общение», «больше общения» и (или) «сделали общение более эффективным».

И это не перестает меня поражать, учитывая, что для большинства современных рабочих коллективов характерны чрезвычайно активные и постоянные коммуникации менеджера с теми, кто работает под его началом. Более того, в большинстве организаций сегодня слишком много электронной переписки,

рутинных совещаний, личных контактов, всевозможных проверок, не говоря уже о пустой болтовне. Общения на современном рабочем месте предостаточно. Просто эти коммуникации в основном плохо структурированы и бессодержательны, поэтому не слишком результативны. Вот почему люди жаждут «больше общения» и «более эффективного общения».

Впрочем, есть у меня и хорошая новость: основополагающие принципы управления действительно работают. Четко структурированный, содержательный, постоянный диалог с каждым подчиненным на самом деле творит чудеса. Когда менеджеры постоянно практикуют этот подход, коллектив получает четкие распоряжения, эффективное управление, конструктивную обратную связь, своевременное выявление и устранение проблем и чуткое наставничество — все, в чем он так сильно нуждается. И результаты не заставляют себя ждать, выражаясь в повышенной продуктивности и высоком моральном духе команды, снижении процента увольнения эффективных сотрудников, столь необходимом и желанном оттоке нерадивых работников и значительных измеримых улучшениях общих показателей бизнес-деятельности. Да, и еще в неуклонном сокращении времени, которое менеджерам приходится тратить на «пожаротушение».

Но есть и проблема: внедрить основополагающие принципы эффективного менеджмента — совсем не простая задача. Первое серьезное препятствие, с которым сталкивается менеджер, решивший вернуться к основам, заключается в самом осуществлении этого возвращения. Переход от *неподдержания* четко структурированного, содержательного, постоянного диалога с каждым подчиненным к системе общения, в которой такие беседы ведутся постоянно, требует весьма существенных перемен. Сначала менеджер должен подготовиться к ним сам как человек и профессионал, затем донести свою идею



до коллег и начальства, потом рассказать о предстоящих изменениях непосредственным подчиненным и только после этого приступить к делу.

В этом состоит вторая большая трудность. Процесс перехода отнимает довольно много времени, особенно поначалу. Для возврата к базовым принципам управления обычно требуются значительные инвестиции дополнительного времени, причем задолго до получения первых результатов. Если раньше вы ничего не предпринимали в этом направлении, вам по-прежнему придется бороться со всеми «пожарами», которым вы не помешали разгореться, и параллельно уделять намного больше времени предотвращению будущих. Это значит, что до тех пор, пока не будут уничтожены все старые «очаги возгорания», вы будете тратить на борьбу с «пожарами» в два раза больше времени. И только после этого начнете получать «прибыль». Но на это понадобится определенное время. Так что наберитесь терпения и упорно держитесь выбранного курса.

В этом заключается третья существенная трудность возврата к основам эффективного менеджмента: вам нельзя позволить втянуть себя в упомянутый выше порочный круг. Согласно нашим исследованиям, по мнению менеджеров, самым серьезным препятствием при переходе к использованию основ управления становится именно недостаток времени. У руководителей множество конкурирующих между собой приоритетов и практически всегда находится что-то более актуальное, чем выстраивание структурированного и содержательного личного общения с каждым подчиненным. Не забудьте и об огромном количестве всевозможных совещаний. Однако, по словам опрошенных нами менеджеров, они, как правило, все равно контактируют со своими сотрудниками на собраниях, а также регулярно беседуют с ними, проводят проверки и общаются

с подчиненными в течение всего рабочего дня по телефону и электронной почте. Иногда в любой компании возникают непредвиденные ситуации, возможно неизбежные, касающиеся абсолютно всех, из-за которых весь коллектив вынужден забросить обычные дела и заняться «пожаротушением». Тогда руководителям действительно не хватает времени ни на какие изменения.

Тем не менее, поскольку я провел очень много часов «за кулисами» множества организаций, то могу с уверенностью сказать: менеджеры, больше других убежденные в том, что у них нет времени на то, чтобы управлять должным образом, тратят на менеджмент больше времени, чем любой из их коллег. И так бывает почти всегда.

Настоящая проблема заключается в том, как они распоряжаются своим рабочим временем. Практически все эти менеджеры неадекватно много занимаются «пожаротушением», зачастую решая проблемы, которые вообще не должны были возникнуть или которые можно и должно было выявить и устранить значительно меньшими усилиями на раннем этапе. Кроме того, почти все они расходуют удивительно много драгоценных часов на относительно неструктурированное и бессодержательное общение с подчиненными, активно пережевая его рутинными, не слишком нужными собраниями.

К счастью, если менеджеры упорно и дисциплинированно инвестируют свое рабочее время в то, во что его действительно следует вкладывать, и делают это загодя, на каждом этапе пути, прежде чем становится ясно, как идет процесс — правильно, нормально или плохо, — это непременно приносит отличные плоды. Если руководитель приучается поддерживать с каждым подчиненным четко структурированный, содержательный диалог, дела в его команде обязательно начинают идти лучше. И потраченное время с лихвой окупается.