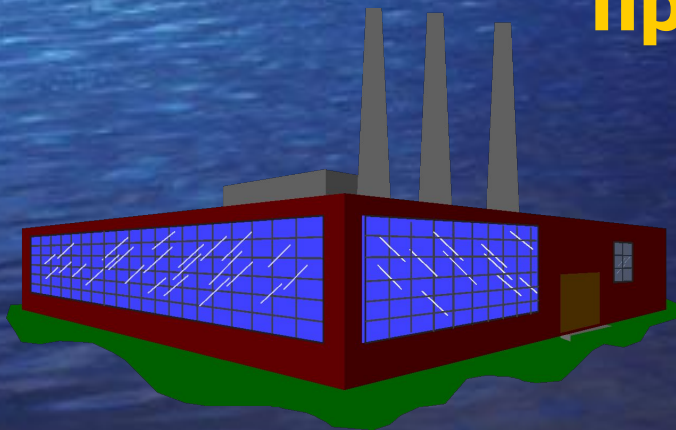


Большой чемпионат по гребле

Пример из практики итальянского
предпринимательства



- Однажды итальянская компания договорилась с одной японской компанией о проведении совместных ежегодных соревнований по гребле.

- Соревнования по гребле должны были проводиться «восьмерках» по Рейну.



- Обе команды тренировались долго, напряженно и достигли высоких достижений

- Когда настал великий день соревнований, обе команды были на пике формы.



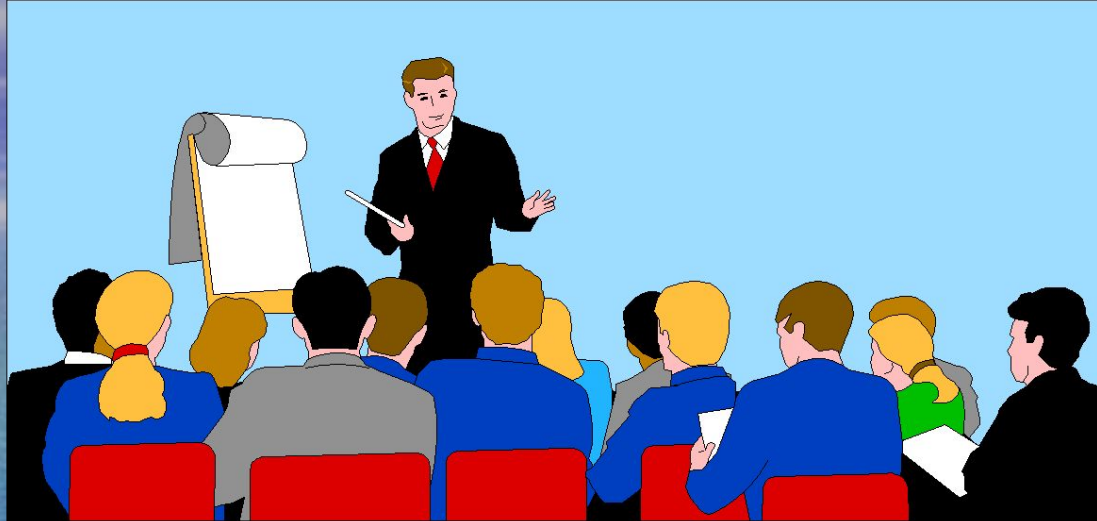
И все-таки японцы
победили в гонке с
большим преимуществом в
один километр !!!

После поражения
итальянская компания была
необыкновенно расстроена и
деморализована.





Топ-менеджмент
решил, что
необходимо во что бы
то ни стало выяснить
причину провала.



Была создана рабочая группа для разработки необходимых изменений и возможной реструктуризации в команде.

После многих недель
изысканий было установлено:

- В японской команде **гребли семеро
сотрудников и один - рулевой ...**
- В итальянской команде **на веслах
работал один сотрудник и семеро
были рулевыми ...**

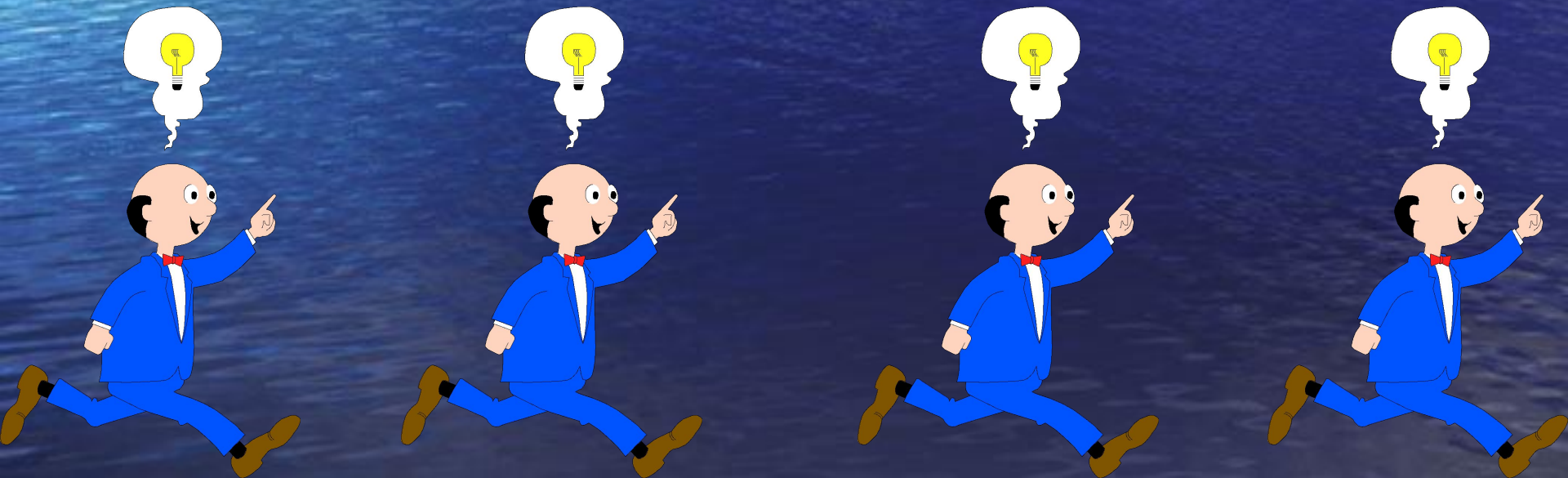
Топ-менеджмент итальянской компании в тот же день нанял консалтинговую фирму, которая должна была подготовить и провести реструктуризацию в команде.



После нескольких месяцев исследований, получив довольно много денег в качестве гонорара за работу, консалтинговая фирмы пришла к следующему выводу:

- **Слишком много** сотрудников подают команды ...

- **слишком мало** сотрудников гребет ...



Для предотвращения поражения на следующих соревнованиях топ-менеджмент изменил структуру команды. Теперь она выглядела так:

- ... Четыре - рулевых
- ... два- старших рулевых
- ... один - рулевой директор
- ... и один - гребец



Кроме этого для гребца была разработана и введена **персональная система оценки показателей эффективности**, чтобы придать ему больший стимул. Топ-менеджмент выразил мнение: **„мы должны расширить ему круг обязанностей, чтобы повысить его ответственность.“**

На следующий год
японская команда
опять одержала
убедительную победу с
разрывом в

два

километра



**В результате
НОВОГО
поражения:**



- **Топ-менеджмент распределил ответственность за поражение вниз – на гребца !!!**
- Гребец был продан, все инвестиции в новую лодку были отменены.
- Консалтинговой фирме была выражена благодарность .
- **Сэкономленные деньги были выплачены топ - менеджеру в качестве премии за эффективное управление!!!**



ЭПИЛОГ:

Всякое сходство этой истории с событиями в Вашей или Вам известной компании является совершенно случайным совпадением !!!



конец !!!