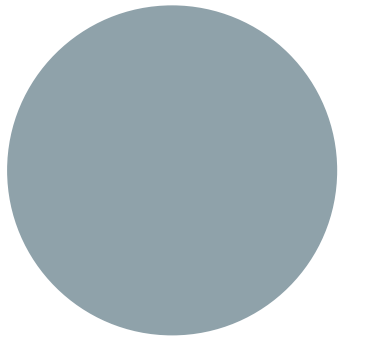


МЕНЕДЖМЕНТ ПОНЯТТЯ та сутність

McKinsey 7S

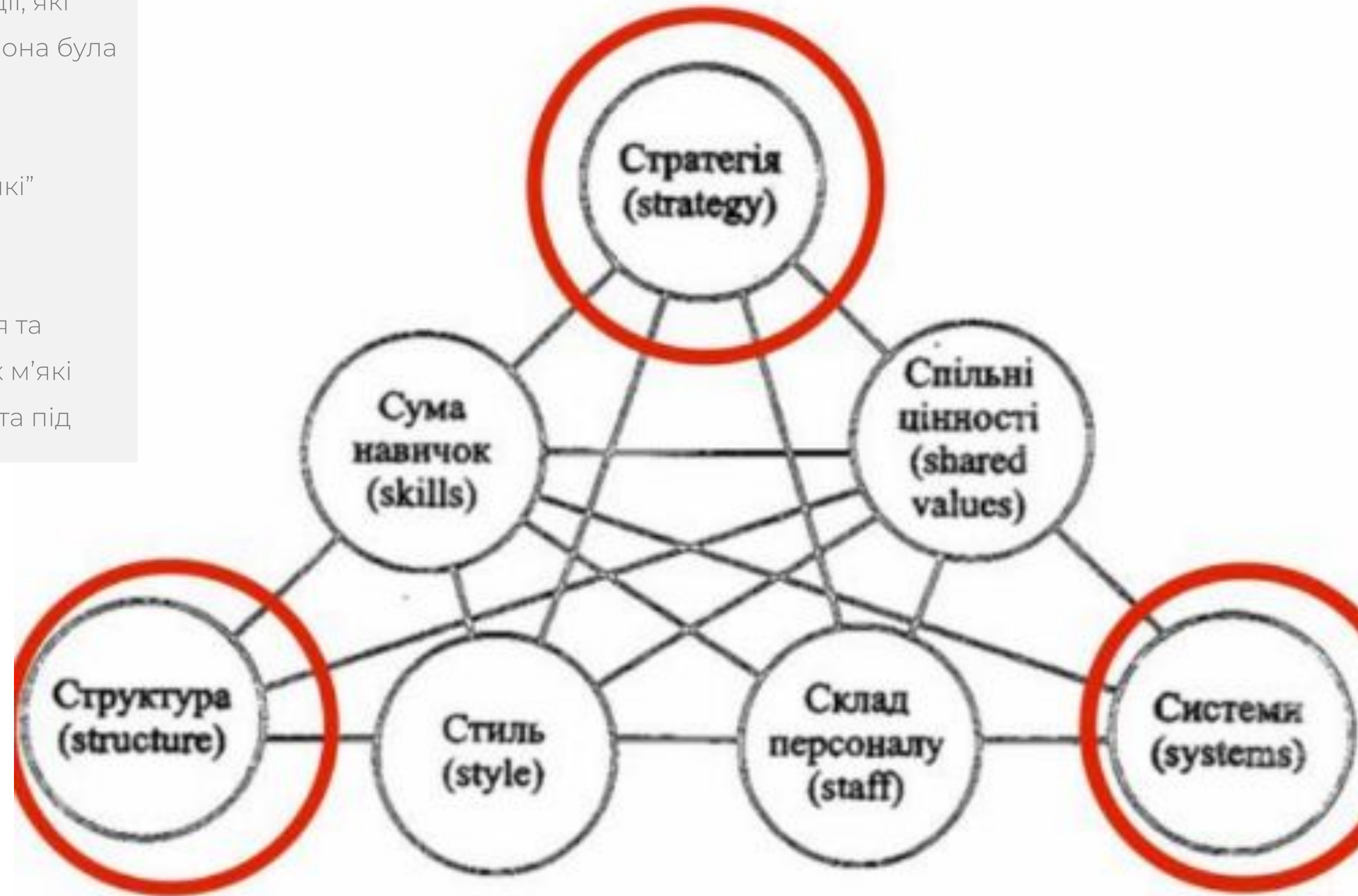


МЕНЕДЖМЕНТ

існує сім внутрішніх факторів організації, які необхідно узгодити та посилити, щоб вона була успішною.

Вони класифікуються як “тверді” та “м’які” елементи.

Тверді елементи легко ідентифікуються та піддаються впливу керівництва, тоді як м’які елементи нечіткі, більш нематеріальні та під впливом корпоративної культури



**Том Пітерс і Роберт Уотерман «У пошуках досконалості»

LINKCOM

Цими цінностями формувати **ДОВІРУ**
в клієнтів до компанії і в співробітників до роботодавця

ДОВІРА

- ДОСЯГЕННЯ**
Досягнення на шляху до досконалості
- ОСОБИСТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ**
Особиста відповідальність кожного за результат
- ВРАЖЕННЯ**
Важливо, яке ми враження залишимо в клієнта та які враження у кожного від роботи в нашій команді
- ІСТИНА**
Жодного компромісу з етикою заради грошей
- РОЗВИТОК**
Удосконалювати те, чого вже досягнули
- АМБІЦІЇ**
Не зупинятися на досягнутому, прагнути більшого

Цінності — це принципи, якими керується компанія при формуванні бізнес-процесів і корпоративної культури.

А ще точніше, то це система цінностей, правил, традицій, якої дотримується персонал.

МЕНЕДЖМЕНТ

МЕНЕДЖМЕНТ



МЕНЕДЖМЕНТ – це ...

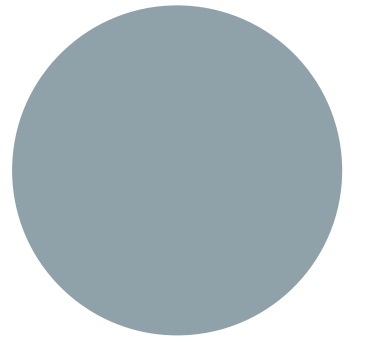
МЕНЕДЖМЕНТ

МЕНЕДЖМЕНТ

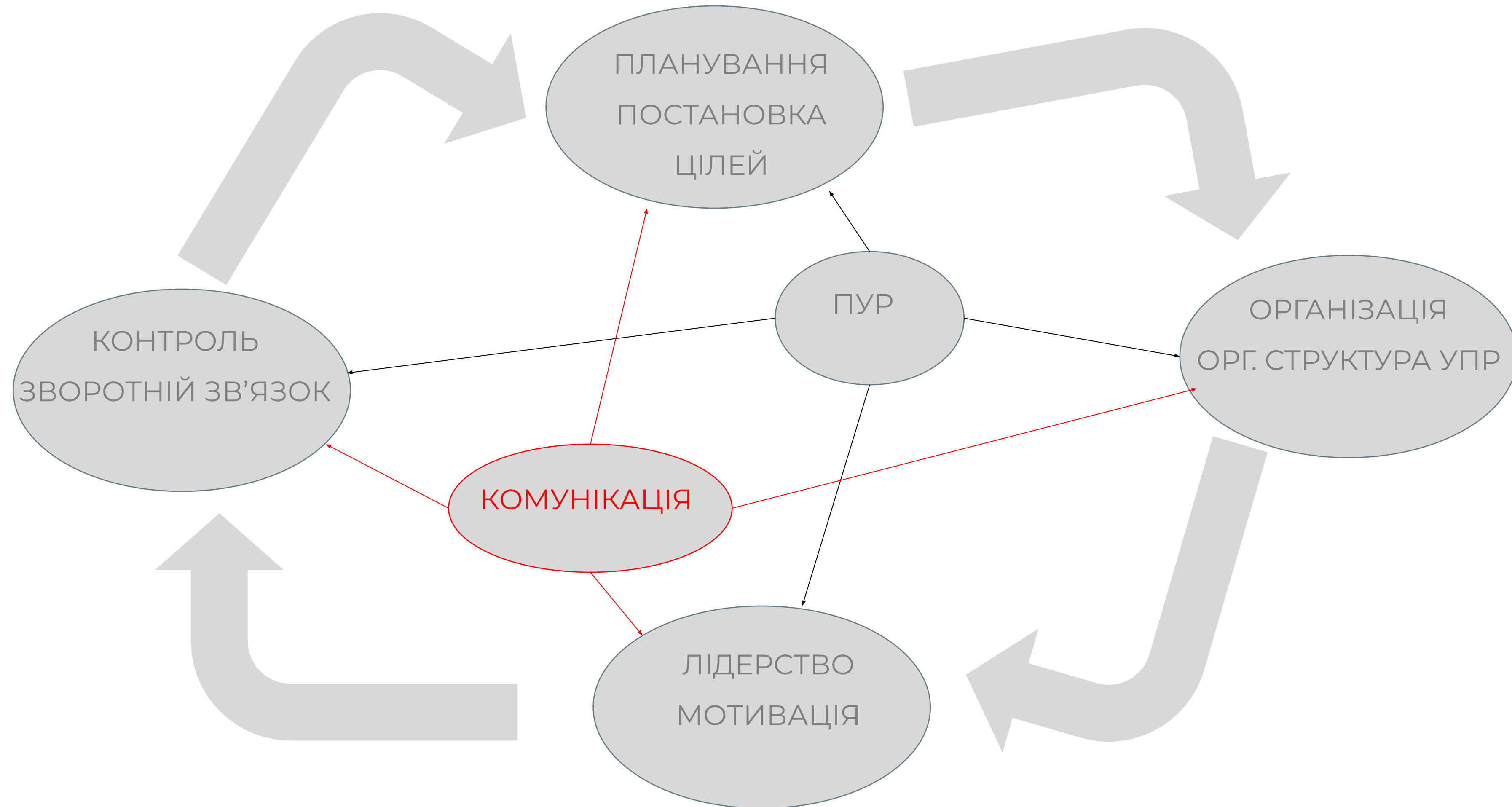


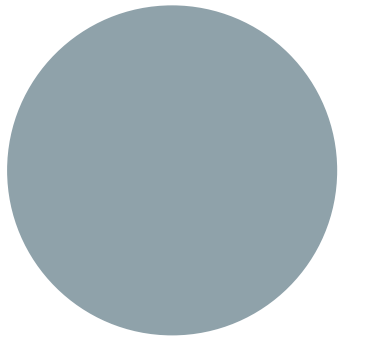
...сукупність дій, заходів і методів управління людьми в організації, спрямованих виключно для досягнення поставлених завдань.

ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ



МЕНЕДЖМЕНТ





Три елементи комунікації по Арістотелю

- **Етос**

Репутація того, хто говорить, те, що викликає довіру до джерела інформації

- **Пафос**

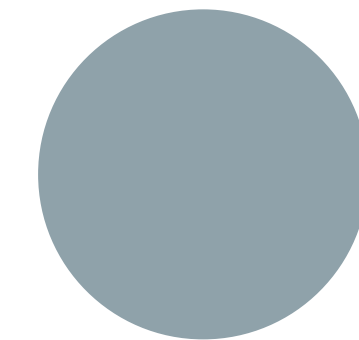
Емоційний зв'язок зі слухачами, апеляція до емоцій

- **Логос**

Апеляція до розуму, зміст і логіка того, що доноситься



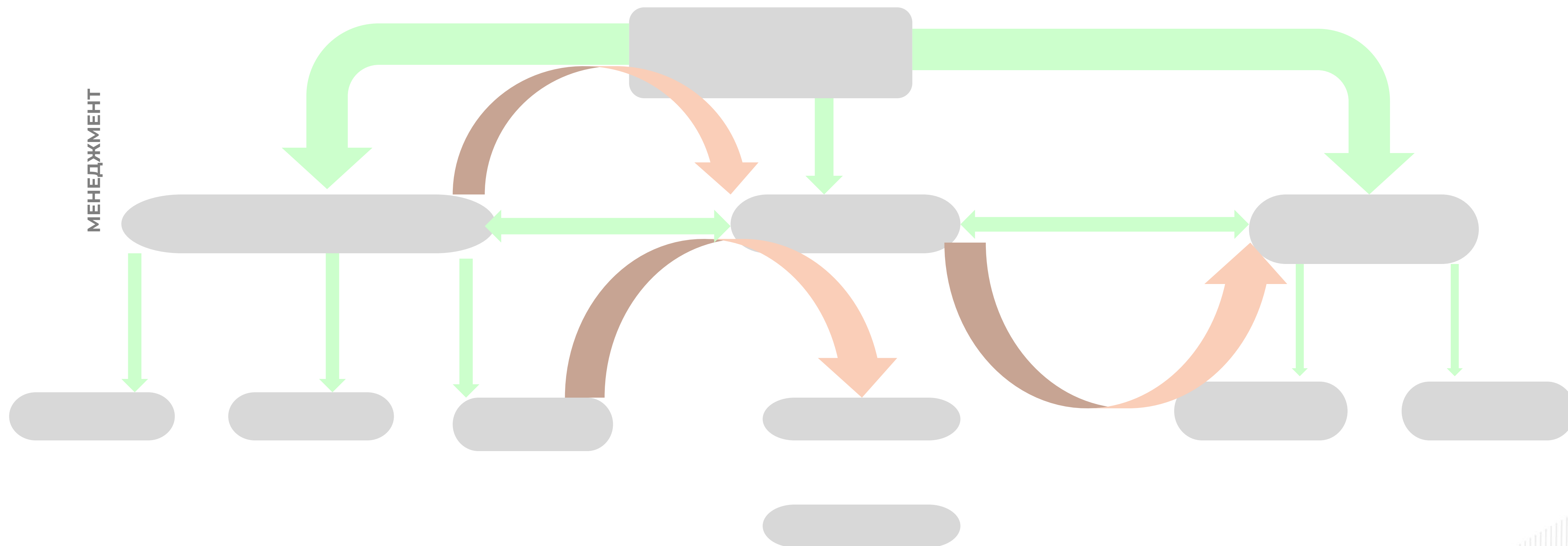
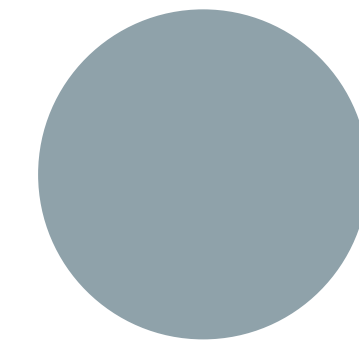
КОМУНІКАЦІЯ



МЕНЕДЖМЕНТ



КОМУНІКАЦІЯ



↓ = КРІ

ЕВОЛЮЦІЯ КОМУНІКАЦІЙ

МЕНЕДЖМЕНТ

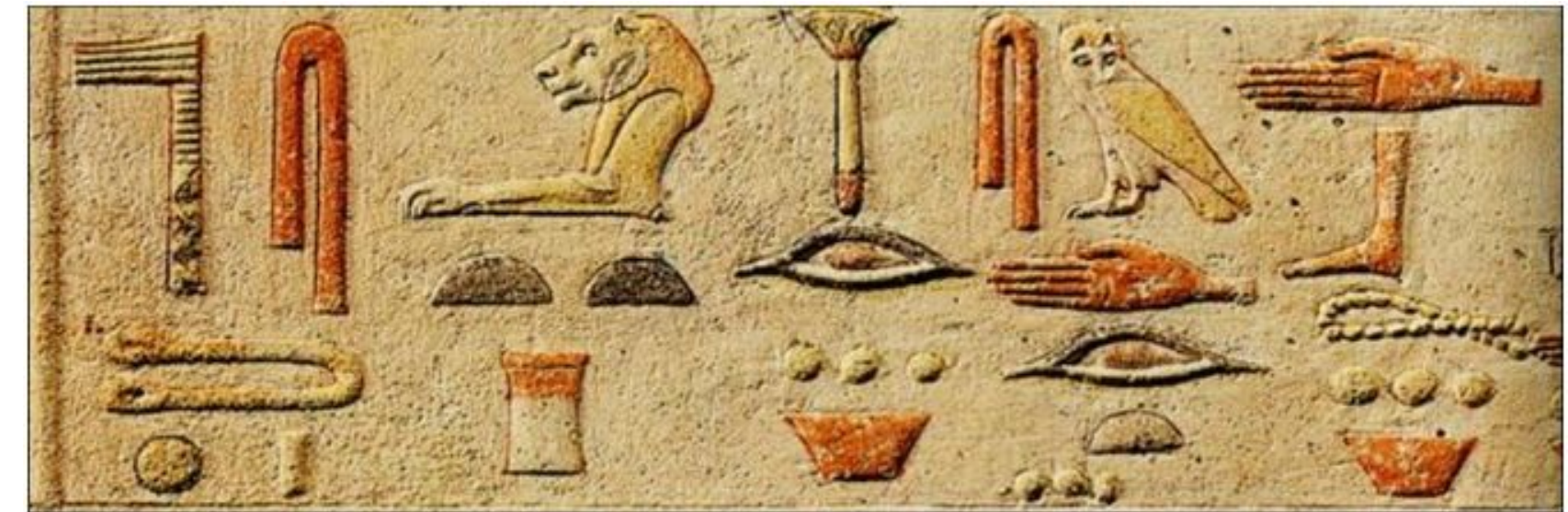
ЗНАННЯ

РОЗУМІННЯ

ПРИЙНЯТТЯ

ДІЯ

Прошло 4000 років і ми повернулися до тієї ж мови



https://www.youtube.com/watch?v=1ipFEeHt52c&ab_channel=Cyculin

ВИСНОВКИ

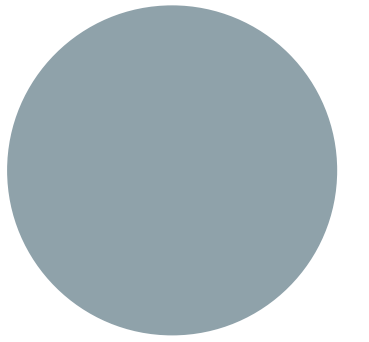
- Декарт говорив, що людство би позбулося половини нещастя, якщо б домовилося про значення слів.
- Кожен індивідуально сприймає і розуміє (трактує) реальну дійсність: стратегію, очікуваний результат, плани.
- Ми всі говоримо на різних мовах .
- Необхідно вчитися домовлятися про спільне, загальне і єдине бачення.
- Комунікація цілей та цінностей основна проблема та функція менеджменту

ЗНАННЯ

РОЗУМІННЯ

ПРИЙНЯТТЯ

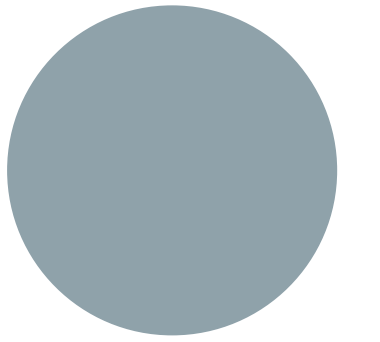
ДІЯ



5 причин, чому важко домовитися

1. По-різному розумієте проблему

Слід спершу вибрати точку згоди по проблемі, а тоді переходити до рішення, інакше будете вирішувати різне, так як не зійшлися в розумінні ситуації.



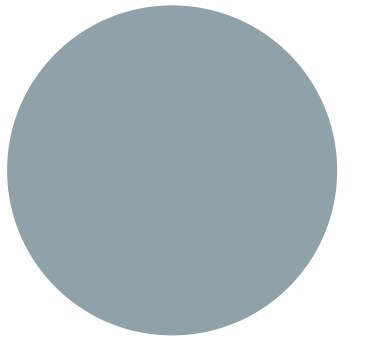
5 причин, чому важко домовитися

2. Не бачимо контексту співбесідника

Суть того, що відбувається залежить від контексту. Сама по собі лань, що біжить не несе суті та наповнення. Коли ми бачимо, куди біжить лань, стає зрозуміліше, що відбувається. Якщо ж ми бачимо ВІД КОГО – тоді це вже зовсім інший сенс її дії. Хоча сама по собі лань буде одна й та ж сама. Суть того, що відбувається завжди залежить від контексту, який від нас прихований. МИ бачимо ситуацію ЛИШЕ зі своєї сторони, вже оцінили співбесідника (некомпетентний!), ситуацію і у тебе вже є рішення «а давай ти будеш робити ось так!» І не дивно, що співбесідник наше рішення не приймає/не розуміє. У нього своя оцінка ситуації та свій контекст, відповідно, і своє рішення.

КОМУНІКАЦІЯ

власне бачення ситуації

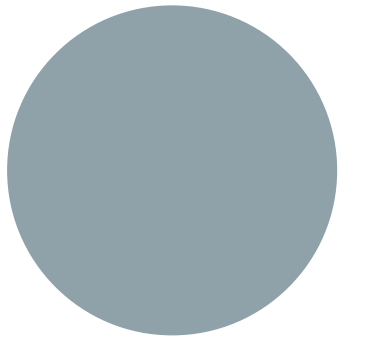


МЕНЕДЖМЕНТ



КОМУНІКАЦІЯ

бачення повноти картини

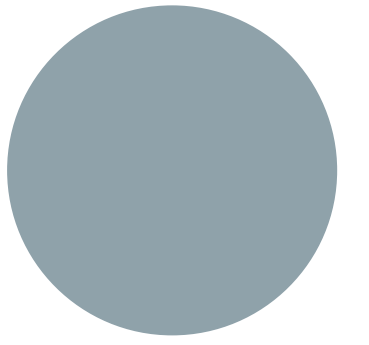


МЕНЕДЖМЕНТ



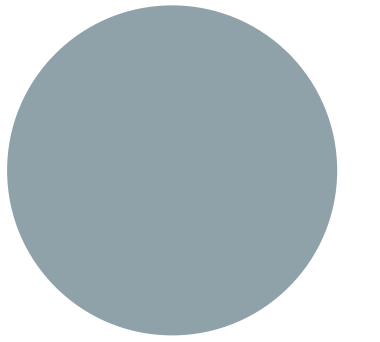
КОМУНЦІКАЦІЯ

бачення всього контексту ситуації



МЕНЕДЖМЕНТ





5 причин, чому важко домовитися

МЕНЕДЖМЕНТ

3. Ти сам не розумієш в чому саме проблема конкретної ситуації

«Мій Тім Лід не хоче розвиватися, що робити?»

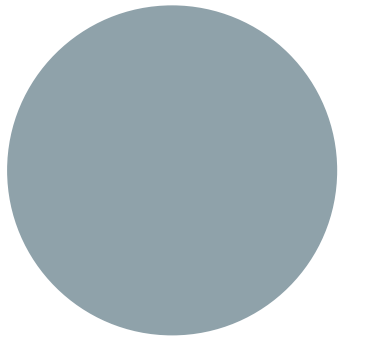
По-перше, не хоче розвиватися – це твоя оцінка. Що там насправді відбувається? А от: Тім Лід не побував на жодному навчальному семінарі в цьому році. Так зрозуміліше.

І що? Не побував і не побував. Яка причина? Дорого, Нецікаво, Не було семінарів?

В чому проблема для тебе, як для керівника? Так всі інші беруть з нього приклад і теж не навчаються. ТО, що люди не пройшли жодного навчання за рік – це точно факт. А те, що це відбувається із-за того, що Тім Лід не навчається – це вже твоя гіпотеза.

Тут важливо знайти конкретну проблему для тебе, як для керівника. Поки сам її чітко не зрозумієш – важко буде правильно «продати» її співбесіднику.

Подавати приклад поведінки!



5 причин, чому важко домовитися

МЕНЕДЖМЕНТ

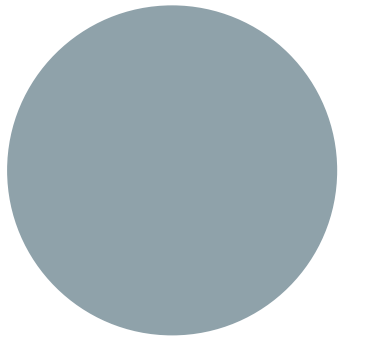
4. Аргументи ПРО ВАС

Аргументи, якими ви намагаєтеся підвести співбесідника до точки згоди по проблемі – вони зазвичай про те, чому ситуація стала проблемою для Вас, а не для співбесідника.

Особисто я люблю суницю з вершками, але риба чому надає перевагу черв'якам. Ось чому, коли я йду на риболовлю, я думаю не про те, що я люблю, а про те, що любить риба...» А ми, інколи, до риби зі суницями

Як лисиця із журавлем дружили





5 причин, чому важко домовитися

МЕНЕДЖМЕНТ

5. По-своєму розуміємо до чого ми домовилися

«Давайте робити ось так!»

- *«Давайте!»*
- *Так хто, що і коли робитиме? Ми обоє Це робимо? Це ти робиш ТАК? Чи це я роблю після того, як ти зробиш?*

Домовленості, які неможливо перепроверити – сюди ж:

«Я намагатимуся більше так не робити»

Як перевірити «я більше так не робитиму» - зрозуміло

А ось як перевірити, що ти намагався – не зрозуміло

ДЯКУЮ

ЗА ВАШУ УВАГУ!

