

Джо Оуэн

Как управлять людьми

Способы воздействия на окружающих



Система очень проста: никогда ничего прямо не позволять и никогда ничего прямо не запрещать.

Михаил Евграфович Салтыков-Щедрин

ozon.ru

///pretext

Джо Оуэн. Как управлять людьми. Способы воздействия на окружающих

«Никому не нужны
проблемы – всем нужны
решения.»

Автор книги – Джо Оуэн

■ Темы лекций и семинаров

- Новая форма лидерства;
- управление изменениями и крупные организации;
- чему можно научиться у племен: уроки выживания и успеха;
- переговоры, продажи и маркетинг;
- как управлять собственным боссом (среди прочих для Сертифицированного института развития (CIPD), а также для Института управления);
- как сделать мир лучше.

■ Научные степени и квалификации

- Магистр Кембриджского университета, магистр наук Лондонской бизнес-школы.
- Член Королевского общества в поддержку искусств, промышленности и торговли, член Королевского географического общества.
- Член-корреспондент Cognitas www.cognitasgroup.com. и AGM Transitions (www.agmtransitions.com).
- Член совета консультантов Wellbeing Institute, Cambridge University.

MQ=IQ+EQ+PQ

- MQ (management quotient) - коэффициент менеджерского развития;
- IQ (intelligence quotient) - коэффициент интеллекта
- EQ (emotional quotient) - коэффициента эмоционального интеллекта
- PQ (political quotient)- коэффициент политического интеллекта



Рис. 1. Компоненты MQ

IQ-способности: проблемы, задачи и деньги

1. Начать с конца: сосредоточиться на итогах.
 2. Добиться результатов: работа и понимание.
 3. Принимать решения: быстро развивать интуицию.
 4. Решать проблемы: методы, схемы и инструменты.
 5. Стратегическое мышление: основы, особенности и классический подход.
 6. Определить бюджет: политика достижения цели.
 7. Управлять бюджетом: ежегодная битва.
 8. Управлять издержками: с минимальными затратами.
 9. Электронные таблицы и расчеты: предположения, а не математика.
 10. Знать свои данные: манипуляции цифрами.
- 

Начать с конца:
сосредоточиться на итогах

- 1. Каких результатов я хочу добиться?
- 2. Каких результатов ожидает другой человек?
- 3. Каковы минимальные действия, необходимые для до-
- стижения этих результатов?
- 4. Каковы последствия этих действий?

Добиться результатов:
работа и понимание

- 1) работать больше;
- 2) работать умнее;
- 3) определить основной план;
- 4) играть с цифрами;
- 5) управлять людьми, чтобы достичь результатов.

Принимать решения:
быстро развивать
интуицию

- 4 типа поведения решительных менеджеров:
- Склонны действовать, а не анализировать;
- Предпочитают практические, а не идеальные решения;
- Решают проблемы с другими людьми.;
- Берут на себя ответственность

Решать проблемы: методы, схемы и инструменты

- 1. Знание своей проблемы
- 2. Сосредоточьтесь на причинах, а не на симптомах.
- 3. Расставьте приоритеты.

Стратегическое мышление: основы, особенности и классический подход

- 1. Проанализируйте, насколько ваша деятельность соответствует стратегии компании.
- 2. Научитесь мыслить стратегически.
- 3. Сыграйте в стратегическую игру.
- 4. Поймите суть стратегии.

- Бюджет - это соглашение между менеджерами двух уровней: «Мы согласны достичь таких-то результатов за такую-то сумму денег»
 - **Определить бюджет: политика достижения цели**
 - **Управлять издержками: с минимальными затратами**
 - **Электронные таблицы и расчеты: предположения, а не математика**
 - **Управлять бюджетом: ежегодная битва**
- 

EQ-способности: общение с людьми

- ▣ Влияние: правила убеждения.
 - ▣ Решение конфликтов: забудьте о страхе, научитесь слушать.
 - ▣ Самоуправление: личный EQ.
 - ▣ Эффективное распределение времени: активность или достижения.
 - ▣ Как выжить в менеджерском марафоне: дни и десятилетия.
 - ▣ Правильное поведение: чего хотят менеджеры на самом деле.
- 

Влияние: правила убеждения

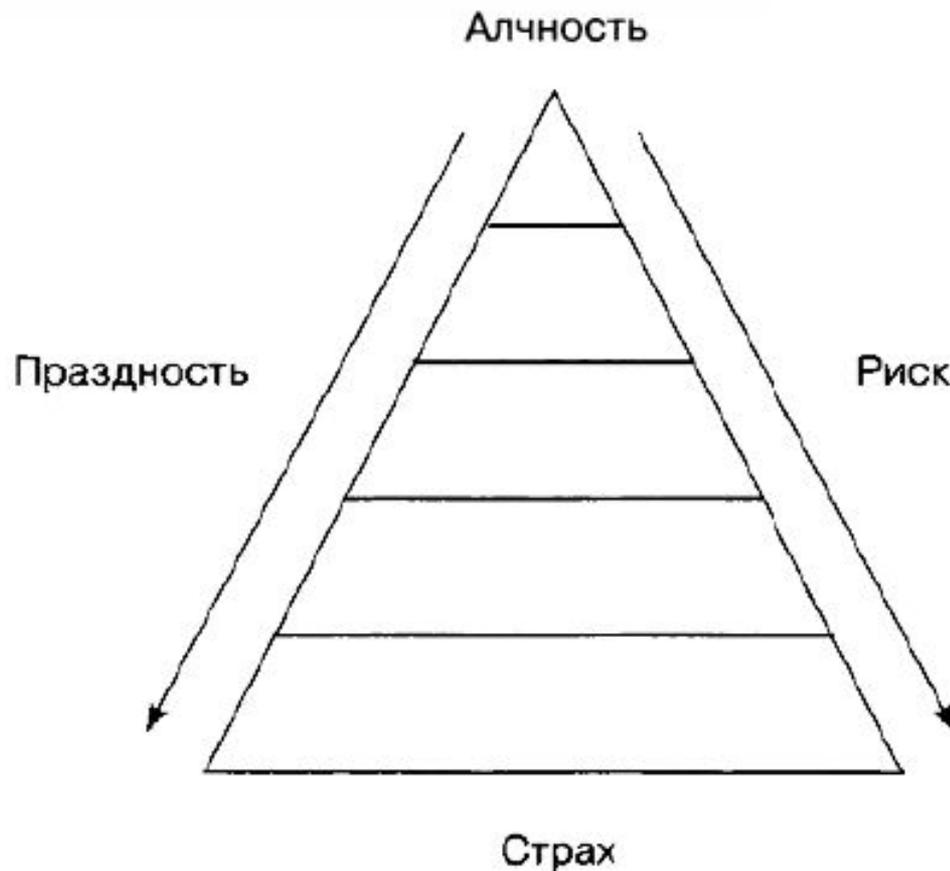


Рис.5. Упрощенная пирамида потребностей Маслоу

Процесс влияния

- 1. Начало: подготовка и социальное введение.
- 2. Согласуйте проблему: с каким страхом мы имеем дело?
- 3. Подчеркните преимущества решения проблемы.
- 4. Объясните, как действует ваше решение, упрощенно.
- 5. Предвосхищайте любые возражения: исключите риск.
- 6. Завершение.

Два секретных правила:

1. Слушать;
2. Сотрудничать.

Решение конфликтов: забудьте о страхе, научитесь слушать

- ▣ Принцип 1: определите, стоит ли бороться
 - ▣ Принцип 2: забудьте о страхе, научитесь слушать
 - ▣ Сопереживание
 - ▣ Согласование проблемы
 - ▣ Дальнейшее развитие
- 

Самоуправление: личный EQ

- • самомотивация;
 - • самосознание;
 - • саморегулирование (контролируйте свои эмоции; приспосабливайтесь; учитесь и развивайтесь)
- 

RQ-способности: как получить власть, чтобы добиваться целей

- Семь ключевых источников власти: как заручиться политической поддержкой.
- Как получить власть: раскрываем секреты:
 - политика победы/поражения и взаимной выгоды;
 - где найти власть;
 - политическая поддержка: управление карьерой;
 - борьба за власть.
- Политическая поддержка: как стать незаменимым.
- Применение власти: достижение целей.
- Искусство неразумного менеджмента: беспощадность.
- Политические игры: нравственность и выживание.
- Умение контролировать ситуацию: рассказываем истории.
- Управление изменениями: люди, а не проекты.
- Люди и изменения: долиной смерти.
- Мировоззрение: десять законов власти.