

Кен Бланшар, Спенсер Джонсон «Одноминутный менеджер»

Аннотация

Эта книга детально описывает три практические техники менеджмента. В процессе чтения вы познакомитесь с некоторыми открытиями, которые помогут понять, почему эти предельно простые методы так хорошо работают. Наконец, вы поймете, как их можно применить к вашей собственной ситуации, и сможете: максимально упростить себе жизнь, успевать больше за меньшее время, избавиться от лишнего стресса, прийти к душевному равновесию. С помощью «Одноминутного менеджера» вы можете кардинально изменить свою жизнь. Эта система действует быстро. Она проста. Она работает.



Кен Бланшар, Спенсер Джонсон «Одноминутный менеджер»

Издательство: "Попурри", — 2013

Купить цифровую книгу в [ЛитРес](#), бумажную книгу в [FLIP](#), [Лабиринте](#) или [Ozon](#).

Введение

Продолжая цикл конспектов по книгам Кена Бланшара, мы переходим наверно к самой известной его книге. Одноминутный менеджер крайне интересная парадигма и состоит всего из трех правил. Для удобного поиска все конспекты по книгам Кена Бланшара можно найти по [ссылке](#). Книга написана в виде рассказа об интервью с одноминутным менеджером и его сотрудниками, раскрывая секреты.

Символ

Символ Одноминутного Менеджера – изображение одной минуты на циферблате современных электронных часов – призван напомнить нам, что мы должны уделять хотя бы одну минуту в день на то, чтобы смотреть в лицо людям, которыми управляем. Мы должны понимать, что именно они – наши главные ресурсы.

Люди, которые хорошо себя чувствуют, добиваются хороших результатов.

Первый секрет: Одноминутные Цели

Одноминутная Целеустановка – первый из таких секретов, основа Одноминутного Управления. Видите ли, в большинстве организаций, если вы спрашиваете людей, чем они занимаются, а затем задаете тот же вопрос их начальству, вы слишком часто получаете два совершенно разных списка. В

некоторых организациях, где мне приходилось работать, любая связь между тем, что я считал своими служебными обязанностями, и тем, какими их считал мой начальник, была чисто случайной. И я регулярно оказывался в неприятном положении, не сделав чего-то, - мне и в голову не приходило, что это моя работа.

Одноминутный Менеджер считает, что цель и план ее достижения должны быть выражены не более чем 250 словами. Он настаивает, что всякий должен успеть прочитать это не более, чем за минуту. Он берет себе экземпляр, я беру себе экземпляр, так что мы оба четко представляем себе, что нужно делать, и периодически отслеживаем процесс.

Одноминутные Цели: резюме

Одноминутная Целеустановка предельно проста:

1. Согласуйте свои цели.
2. Определите, какие действия представляются наилучшими.
3. Запишите каждую из своих целей таким образом, чтобы она уместилась на одной странице и использовала не более 250 слов.
4. Читайте и перечитывайте каждую из ваших целей, что всякий раз будет занимать у вас около минуты.
5. В дальнейшем каждый день уделяйте минуту на то, чтобы удостовериться, насколько быстро вы приближаетесь к той или иной цели и насколько ваше поведение соответствует вашей цели.

Второй секрет: Одноминутные похвалы

После Одноминутной Целеустановки менеджер остается в тесном контакте с сотрудником. Тесный контакт поддерживался двумя способами. Во-первых, он пристально следит за деятельностью сотрудника. Казалось, он всегда неподалеку. Во-вторых, он заставляет вести подробные записи своего прогресса и присылать ему их. Сначала думаешь, что он шпионит, не доверяет. Но потом я узнаешь от других его подчиненных, зачем он это делает. Он старается поймать на чем-нибудь хорошем. Всегда действует девиз: **«Помогайте людям реализовать их потенциал. Ловите их на том, что они что-то делают правильно».**

Что происходит, когда Одноминутный Менеджер ловит сотрудника на чем-нибудь хорошем? Тогда он раздает Одноминутные Похвалы. Когда он видит, что вы что-то сделали правильно, он подходит и кладет руку на плечо и дружелюбно касается вас – входит в контакт. Это показывает, что он заботится и желает успеха. Когда он входит в контакт, это длится одно мгновение, но еще раз подтверждает, что мы с ним на одной стороне. После этого он смотрит вам прямо в глаза и в точности говорит вам прямо в глаза и в точности говорит вам, что вы сделали правильно и как ему это приятно.

Одноминутные Похвалы: резюме

Одноминутная Похвала хорошо воздействует, когда вы:

1. Говорите людям в лицо, что вы собираетесь высказать свое мнение об их работе.
2. Хвалите людей, не откладывая.
3. Конкретно говорите людям, что они сделали правильно.
4. Говорите людям, как вам приятно то, что они сделали правильно, как это поможет организации и всем работающим в ней.
5. Делаете паузу, чтобы дать им почувствовать, как вам приятно.
6. Побуждайте их добиваться еще больших успехов.
7. Пожимаете руки или иным образом устанавливаете контакт, чтобы стало ясно, что вы поддерживаете их работу в организации.

Третий Секрет: Одноминутные Выговоры

Узнав об ошибке, одноминутный менеджер сразу же приходит к сотруднику. Сначала он проверяет факты. Затем он может положить руку мне на плечо или просто обойти вокруг стола. Он смотрит прямо в глаза, и в точности говорит, что сотрудник сделал неправильно. Затем он дает понять, какие чувства это в нем вызывает: он рассержен, обеспокоен, разочарован или что-то еще. Это длится примерно 30 секунд, но иногда мне это кажется вечностью. Потом на несколько секунд наступает гробовое молчание, чтобы сотрудник проникся тем, что он сказал. Затем он смотрит в глаза и дает понять, насколько компетентной он считает сотрудника. Он делает все, чтобы стало понятно, что единственная причина, по которой он сердится, - его огромное уважение. Он говорит, что знает, насколько непохоже на сотрудника.

Одноминутные Выговоры: резюме

Одноминутный Выговор действителен тогда, когда вы:

1. Заранее говорите людям, что вы собираетесь недвусмысленным образом высказать свое мнение об их работе.

Первая половина выговора:

2. Выговариваете людям сразу же после допущенной ими ошибки.
3. Говорите им, что конкретно они сделали неправильно.
4. Недвусмысленно говорите им, что вы чувствуете по поводу их ошибки.
5. На несколько секунд замолкаете, добиваясь полной и гнетущей тишины, чтобы они почувствовали то, что испытываете вы.

Вторая половина выговора:

6. Пожимаете руки или иным образом даете понять, что вы на самом деле на их стороне.
7. Напоминаете им, как высоко вы цените их.
8. Подтверждаете, что вы хорошо относитесь к ним, но не к их работе в данной ситуации.
9. Понимаете, что, когда выговор завершен, он завершен навсегда.

Вывод

Книга легко читается. Наверно подходы, описанные в книге кажутся золотой пулей. Лично я для себя решил попробовать их в работе, а там посмотрим как пойдет. Ну и в качестве тезисов приведу цитаты из книги:

Самая лучшая минута, потраченная мною, - это минута, потраченная на людей

Каждый человек – потенциальный победитель. Некоторые люди маскируются под неудачников, не дайте их внешности обмануть вас

Уделите минуту: рассмотрите свои цели, рассмотрите свои показатели, проверьте, соответствует ли ваше поведение вашим целям»