

A portrait of Vladimir Tokarev, a man with dark hair, wearing a dark suit jacket and a white shirt with a dark bow tie. He is looking slightly to the left of the camera. The background is a dark, textured wall.

Владимир Токарев

**Четыре
НОВЫЕ СКАЗКИ
ДЛЯ ТОП-
МЕНЕДЖЕРОВ**

Владимир Токарев

**Четыре новые сказки
для топ-менеджеров**

«Издательские решения»

Токарев В.

Четыре новые сказки для топ-менеджеров / В. Токарев —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-514540-6

Книга содержит четыре новые сказки для топ-менеджеров с комментариями автора: «Каша из топора», «Сивко-бурко», «Гуси-лебеди», «Спящая царевна». Это хороший подарок для высших руководителей, обладающих чувством юмора.

ISBN 978-5-00-514540-6

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Каша из топора	7
Сивко-бурко	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Четыре новые сказки для топ-менеджеров

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2020

ISBN 978-5-0051-4540-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

«Присвоение английского» – наш новый проект. Входит в серию «Менеджмент в английском и для английского».



Рис. 1. Эта серия книг размещается в Озоне, Амазоне, электронной библиотеке Букмейт и магазине издательства Ридеро.

Аннотация

Книга содержит четыре новые сказки для топ-менеджеров:

Каша из топора,
Сивко-бурко,
Гуси – лебеди,
Спящая царевна

с комментариями автора.

Каша из топора



Рис. 2. Сказка из новой книги для топ-менеджеров.

Народная сказка в пересказе А.Н.Афанасьева

*Пришёл солдат с походу на квартиру и говорит хозяйке: –
Здравствуй, божья старушка!*

Судя по всему, автор сказки решил представить нам какие-то полезные инструменты управления. Напомню, что многое в менеджменте из военного искусства, та же стратегия.

Дай-ка мне чего-нибудь поесть.

Теперь понятно как появились консультанты по управлению – знания есть (в данном случае получены из военного опыта героя и книг по военному искусству, которых солдат наверняка много прочитал), но этого мало. Еще кушать хочется. Далее солдата я буду чаще называть консультантом, хотя, судя по всему, это его первый опыт в новой роли.

Кстати, автор сказки, не теряя даром строчек, сразу нам представляет первый инструмент управления – убывающую отдачу – солдат наверняка устал, раз решил сделать привал у хозяйки, потому нужно отдыхать, ну и восстановить силы, для чего требуется покушать. А как часто руководитель требует работы без отдыха!

А старуха в ответ: – Вот там на гвоздике повесь! – Аль ты совсем глуха, что не чувствуешь? – Где хошь, там и заночуешь! – Ах ты старая ведьма! Я те глухоту-то вылечу! – И полез было с кулаками.

Старушка явно хамит. Не удивительна ответная реакция смелого солдата. Но перейдем к теме менеджмента.

Во-первых, автор сказки, скорее всего, хотел бы показать читателю, что любой бизнес – это огромный труд —запаренный повседневными трудами бизнесмен представлен нам в образе пожилой бизнес-вумен.

Как видим, качества консультанта появляются у солдата не сразу – остаются замашки обычного руководителя – крикнул – и все всё сделали. Консультант же должен научиться вести переговоры на равных.

*– Подавай на стол!
– Да нечего, родимый!
– Вари кашу!
– Да не из чего, родимый!*

Оригинально – не проконсультировав, сразу попросить вознаграждение.

Ну, будем далее наблюдать как происходит продажа консультационных услуг, очень любопытно.

Скорее всего, автор сказки нам представляет вполне успешный бизнес – наверняка всего у старухи вдоволь, в отличие от начинающего консультанта, у которого только опыт и знания, да еще голод.

А ведь на самом деле нет нечего – все у бизнесмена (в сказке он представлен в образе старухи) в обороте – все в бизнесе. Никто не планировал затрат на явившегося неизвестно откуда консультанта.

– Давай топор, я из топора сварю!

Судя по всему, солдат приметил у бизнес-вумен топор.

Как видим, солдат, впервые решивший подработать в отпуск в качестве консультанта (отмечу, я сам начинал работать консультантом сначала по совместительству – это обычная практика), наблюдателен – то есть способности к консультированию у него имеются.

«Что за диво! – думает баба.

Ага, консультант обещает бизнесмену явить чудо. Действительно, консультанты в этом не виноваты – чуда от них ждут заказчики. Раз ждут, нужно его явить клиенту – не умирать же с голоду.

Отмечу, что я прочитал сказку до конца и понял, что под топором в данном случае автор сказки имеет в виду вполне конкретные вещи, а именно – стандарты качества серии ИСО 9000. Сами это увидите дальше.

– Дай посмотрю, как из топора солдат кашу сварит!»

Это понятно. Консультант всегда человек новый для организации, как бы чего не натворил. Мне иногда клиенты говорят: «Вы в процессе консультирования все про нас узнаете, а потом расскажите конкурентам!» Беспокойство вполне объяснимо, и нужно с ним просто работать.

Принесла ему топор; солдат взял, положил его в горшок, налил воды и давай варить.

Судя по всему, под горшком имеется в виду предприятие старухи. Вернее одно из ее бизнес-направлений. Наверняка, она еще кроме приготовления еды коров держит и прочие бизнес-направления у нее имеются.

Следует особо отметить, что никакого вреда консультант нанести не планирует. Старуху не убивает (Достоевский в известном романе был не прав). Предполагаю, что чистоплотный солдат топор тщательно моет – демонстрирует необходимость строгого соблюдения технологии производства.

Варил-варил, попробовал и говорит:

Важный момент – консультант всегда имеет при себе важные инструменты управления. В данном случае ложку – без нее он бы кашу не сварил.

– Всем бы каша взяла, только б малую толику круп подсыпать!

Бизнесмен всегда хотел бы получить как можно скорее результат консультирования. Это тоже понять можно. Но не следует обманывать клиента и представлять сырые результаты консультирования.

Баба принесла ему круп.

Как видим, доверие постепенно растет. Это говорит о важности транзакционных издержек во взаимоотношениях любых партнеров – контакт консультанта и бизнесмена налаживается не сразу.

Опять варил-варил, попробовал и говорит: – Совсем бы готово, только б маслом сдобрить!

Заметим, опытный солдат в роли консультанта понимает всю важность обратной связи – постоянно контролирует качество каши. При этом, солдат строго соблюдает технологию производства каши, никакой отсебятины. Спрашивается, достаточно ли разработать стратегию бизнеса и поставить регулярный менеджмент в организации? Нет, конечно. Еще нужны тонкие инструменты управления Недаром автор сказки говорит о масле – масло, как правило, всегда тонко намазывается, особенно начинающими консультантами.

Баба принесла ему масла.

Консультант понимает – стратегия – это очень хорошо. Но еще нужно регулярный менеджмент поставить: регулярный менеджмент для фирмы, как масло для каши.

Солдат сварил кашу: – Ну, старуха, теперь подавай хлеба да соли

Я же говорил, что речь идет о стандартах качества серии ИСО 9000. Известно же, что сами по себе они мало чем полезны. Потому нужно еще кое-что. Например, нужно стратегию разработать, чтобы бизнес-направление правильно развивалось, здесь – чтобы каша получилась хорошая. Потому требуется соль (стратегия – это и есть соль бизнеса).

Заметим, опытный солдат в роли консультанта понимает всю важность обратной связи – постоянно контролирует качество каши.

да принимайся за ложку: станем кашу есть!

О-кей. Наш солдат-консультант оказывает первую услугу – разрабатывает стратегию.

Похлебали вдвоем кашу.

Ну, здесь много чего отметил автор сказки:

– и возросшее доверие бизнесмена, и необходимость строгого соблюдения технологии, которое демонстрирует консультант, и постоянный контроль процесса. Ну и куда не делось ожидание чуда у клиента, эти ожидания обмануть никак нельзя.

Все, работа консультанта завершена. Осталось принять работу и получить вознаграждение. В данном случае это каша с маслом.

Чудо также имеется. Ожидания бизнесмена не обмануты.

Старуха спрашивает: – Служивый! Когда ж топор будем есть?

Опять старуха про стандарты серии ИСО 9000! Мало ей чуда, что каша получилась отменной. Стандарты хочет слопать, да кто же их ест?

Вспоминаю одну историю. Шла разработка стратегии с нашим участием одной очень серьезной фирмы (хотя бы потому серьезной, что после нашего клиента следующее место в мире по выпускаемому ей виду продукции занимала японская Тошиба).

И в конце работы, когда стратегия уже была разработана, клиент спрашивает – а когда мы будем менять организационную структуру? А потребности ее изменять совершенно не было – существующая структура нисколько не мешала реализации разработанной стратегии. Клиент тогда немного и совершенно напрасно расстроился.

Так и стандарты серии ИСО 9000, толку от них для нашей страны не замечено, нужно просто поставить менеджмент. Но нужно чудо. Что делать?

– Да, вишь, он не уварился, – отвечал солдат, – где-нибудь на дороге доварю да позавтракаю!

Ушел консультант, забрал стандарты качества – другие клиенты тоже чуда потребуют, нельзя обмануть их ожидания! Но главное – результат – каша-то получилась отменной – поскольку качество – всего лишь результат хорошего управления, которое помог поставить наш герой сказки.

Тотчас припрятал топор в ранец, распростился с хозяйкою и пошел в иную деревню. Вот так-то солдат и каши поел и топор унёс!

Теперь наш консультант уже опытен и чудо (стандарты серии ИСО 9000) всегда носит с собой: чтобы и результат был, и чудо можно было показать.

Вернее и работу сделал и заслуженное вознаграждение получил.

Сивко-бурко



Рис. 3. Новая серия из двух книг.

Из записей собирателя сказок А.Н.Афанасьева

Мы говорим, что мы умны, а старики спорят: нет, мы умнее вас были; а сказка рассказывает, что когда ещё наши деды не учились и пращурьы не родились, а в некотором царстве, в некотором государстве жил-был такой старичок, который трёх своих сынов научил грамоте и всему книжному.

Где бы нам такого старичка взять, чтобы он наших менеджеров научил грамотно управлять.

– Ну, детки, – говорил он им, – умру я – приходите ко мне на могилу читать.

– Хорошо, хорошо, батюшка! – отвечали дети.

Как видим, автор сказки нам представляет героев, которые должны проявить свои качества при выполнении задания отца.

Старшие два брата какие были молодцы: и рослы, и дородны! А меньшей, Ванюша, – как недоросточек, как защищенный утёночек, гораздо поплоче.

Автор сказки нам представляет для рассмотрения первую характеристику хорошего менеджера – внешний вид, Иван пока проигрывает по этой характеристике своим старшим братьям. Нужно ему подкачаться.

Старик отец умер. В ту пору от царя пришло известие, что дочь его Елена-царевна Прекрасная приказала выстроить себе храм о двенадцать столбов, о двенадцать венцов, сядет она в этом храме на высоком троне и будет ждать жениха, удалого молодца, который бы на коне-летуне с одного взмаха поцеловал её в губки.

Так. В губки. Судя по этому отрывку, сказка написана задолго до советского периода (до сих пор восхваляемого некоторым менеджерами), когда секс в нашей стране пропал напрочь.

Всполошился весь молодой народ, облизывается, почёсывается и раздумывает: кому такая честь выпадет?

Этот отрывок нам рассказывает, что события происходили на Руси – в стране с традиционными ценностями – под народом понимаются мужчины, на облизывающихся на губки принцессы женщины автор даже и не пытается намекать.

– Братья, – говорит Ванюша, – отец умер; кто из нас пойдёт на могилу читать?

Как видим, Ваня организует совещание для принятия важного управленческого решения – организации обещанного дежурства на могиле отца.

– А кого охота берёт, тот пускай и идёт! – отвечали братья; Ваня пошёл.

В этом месте автор сказки нам представляет важнейшую характеристику хорошего менеджера – ответственность. Если человек не любит ответственность, ему лучше выбрать другую профессию.

А старшие знай себе коней объезжают, кудри завивают, фабрятся, бодрятся родимые...

Как видим, братья решили, что главное в менеджменте – это внешний вид (если они победят в состязании – им же управлять царством). Ответственность, по их мнению, совсем не важна.

Пришла другая ночь.

– Братья, я прочитал, – говорил Ваня, – ваша очередь; который пойдёт?

– А кто охоч, тот и читай, а нам дело делать не мешай.

История повторяется. Я напому суть ответственности – почему менеджер должен не просто ее не избегать, а любить. Потому как ответственность, хотя, как правило, и увеличивает работу, но позволяет больше влиять тому, кто берет на себя ответственность, на внешние обстоятельства.

Сами заломили шапки, гикнули, ахнули, полетели, понеслись, загуляли в чистом поле! Ванюша опять читал; на третью ночь то же. А братья выехали коней, расчесали усы, собираются нынче-завтра пытать своё удальство перед очами Елены Прекрасной.

Будем справедливы – братья не только внешнюю красоту наводили, но и тренировались для достижения цели. Похвально.

– Брат ли меньшего? – думают. – Нет, куда с ним! Он и нас осрамит и людей насмешит; поедем одни.

Когда человек стыдиться (в данном случае своего младшего брата)? – когда он еще не полностью сформировался как личность. Взрослый человек вместо стыда, просто поступает рационально. Как видим, у братьев еще и не очень высокий эмоциональный интеллект.

Поехали; а Ванюше очень хотелось поглядеть на Елену-царевну Прекрасную; заплакал он, больно заплакал и пошёл на могилу к отцу.

Здесь следует отметить, что Ванюша не строил несбыточных планов – у него и лошади-то подходящей не было, чтобы замахнуться на соревнования с другими. И всего-то было желание посмотреть на Елену-Прекрасную. Тут любой расстроится, когда простое желание оказывается недостижимым.

Услышал его отец в домовине, вышел к нему, потрянул с чела сыру землю и говорит:

– Не тужи, Ваня, я твоему горю пособлю.

Автор сказки нам показывает, что происходит, когда менеджер берет на себя ответственность – менеджер получает заслуженную награду.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.