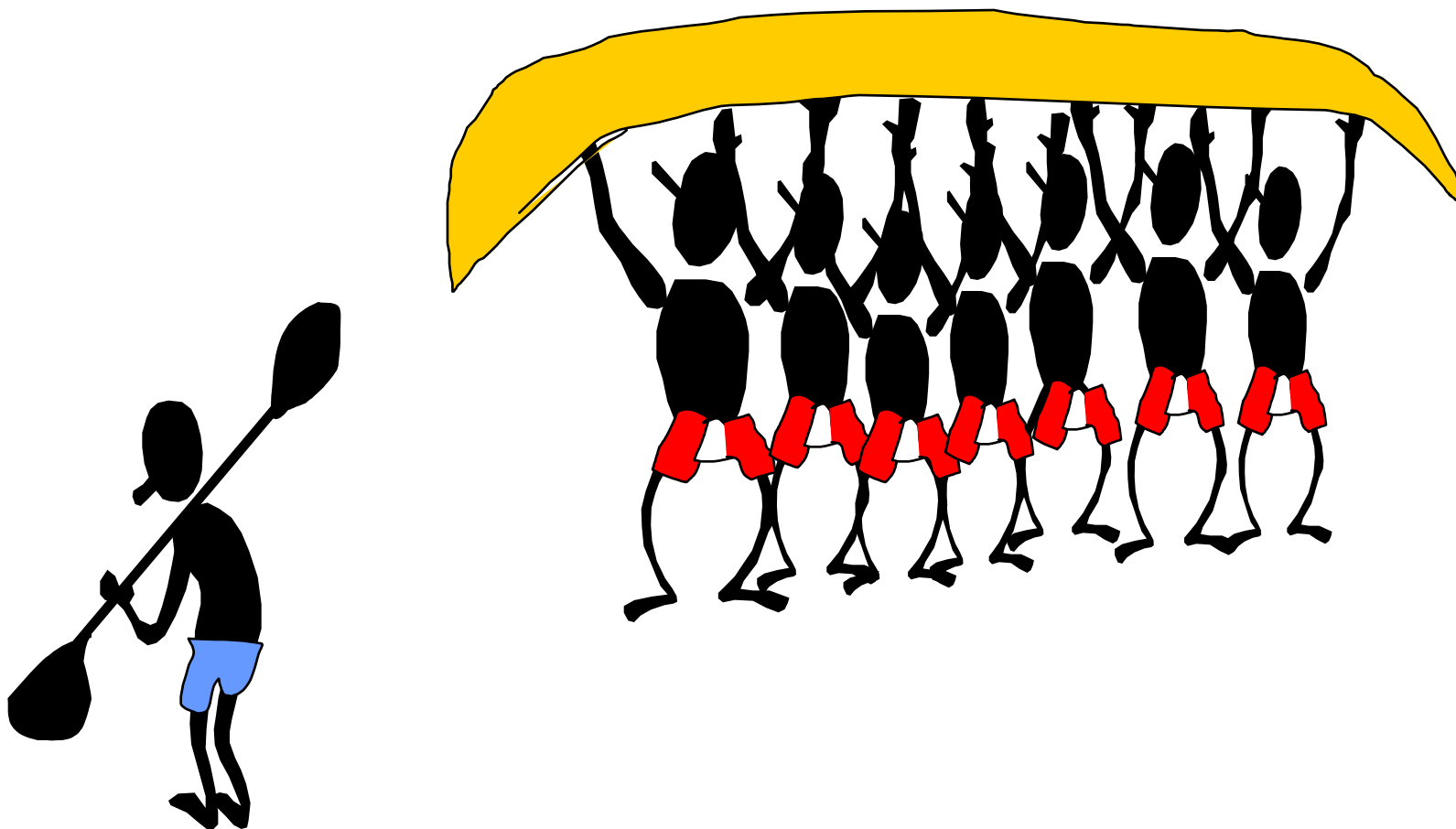
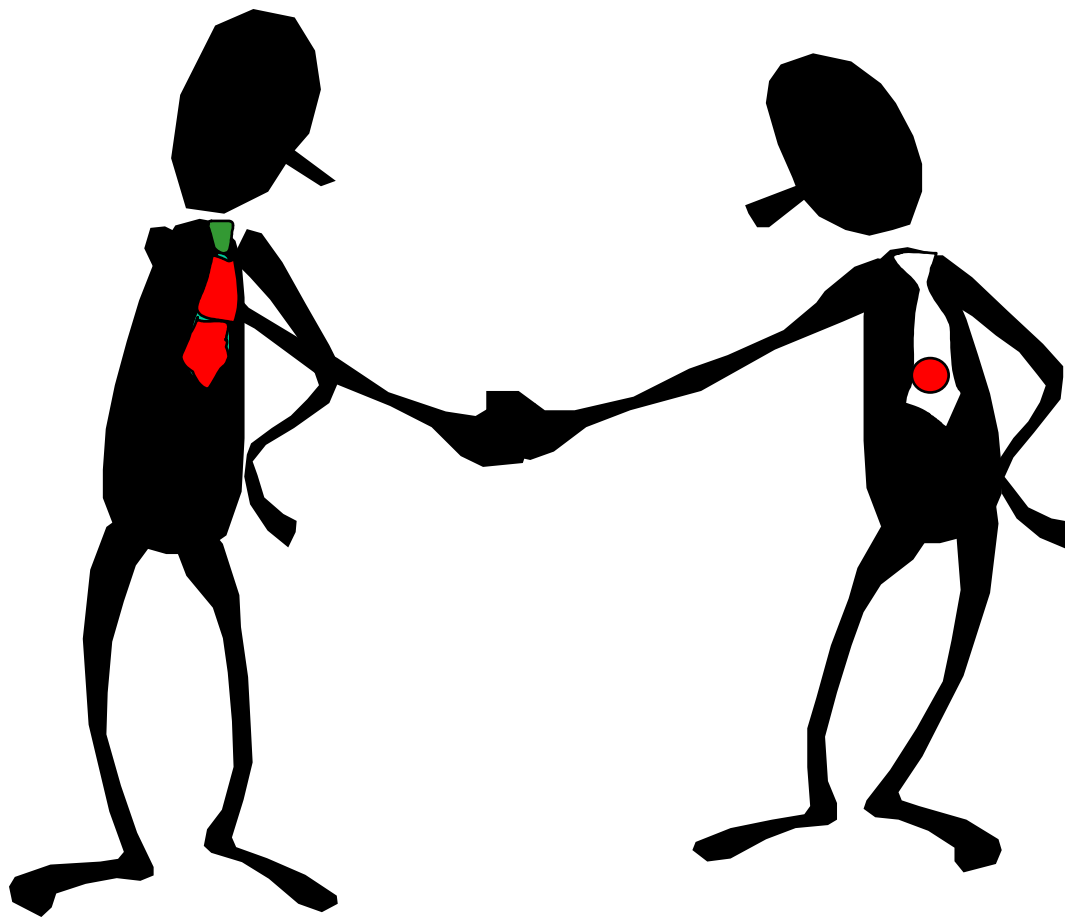


Конкуренция

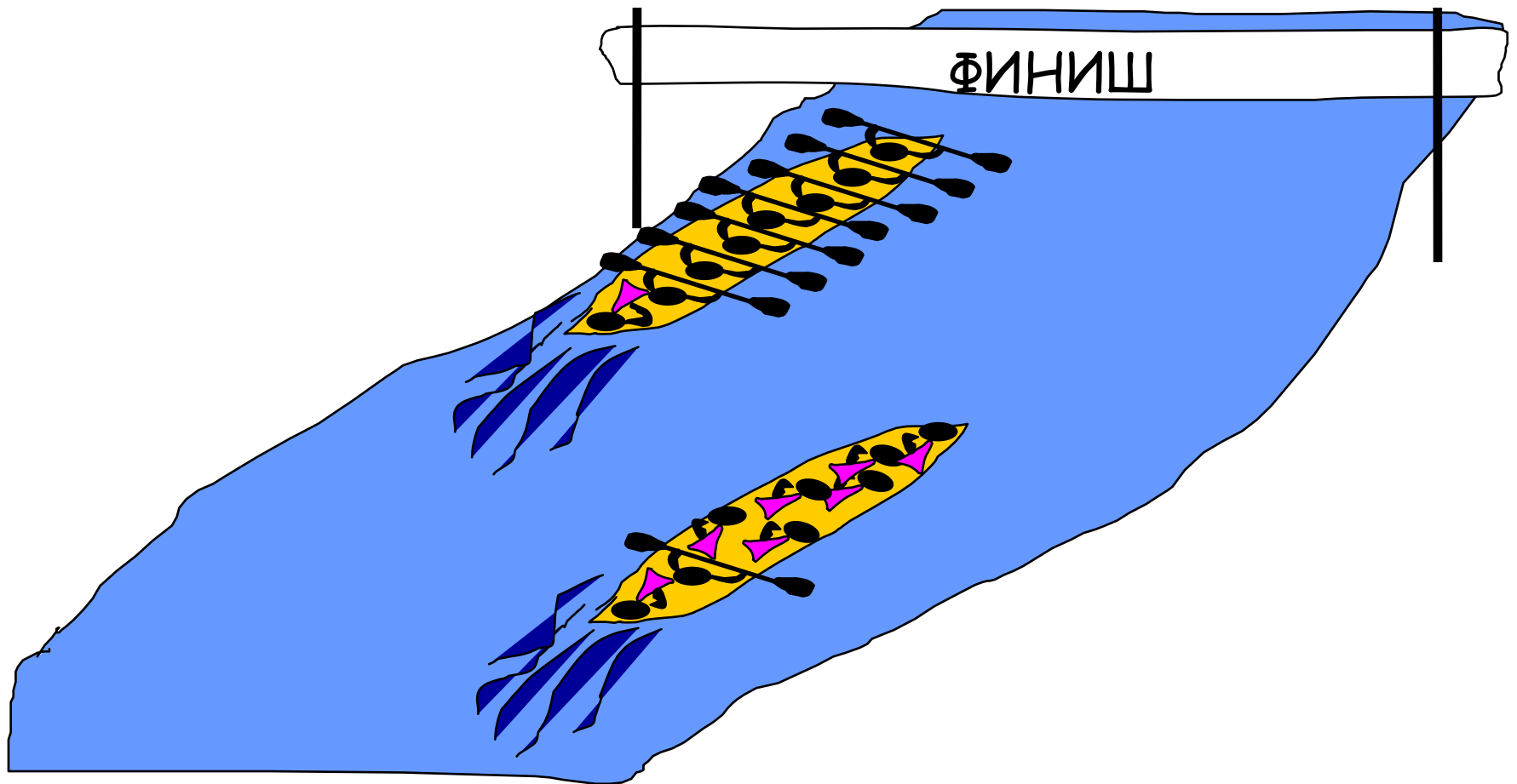


Жила была наша команда по гребле



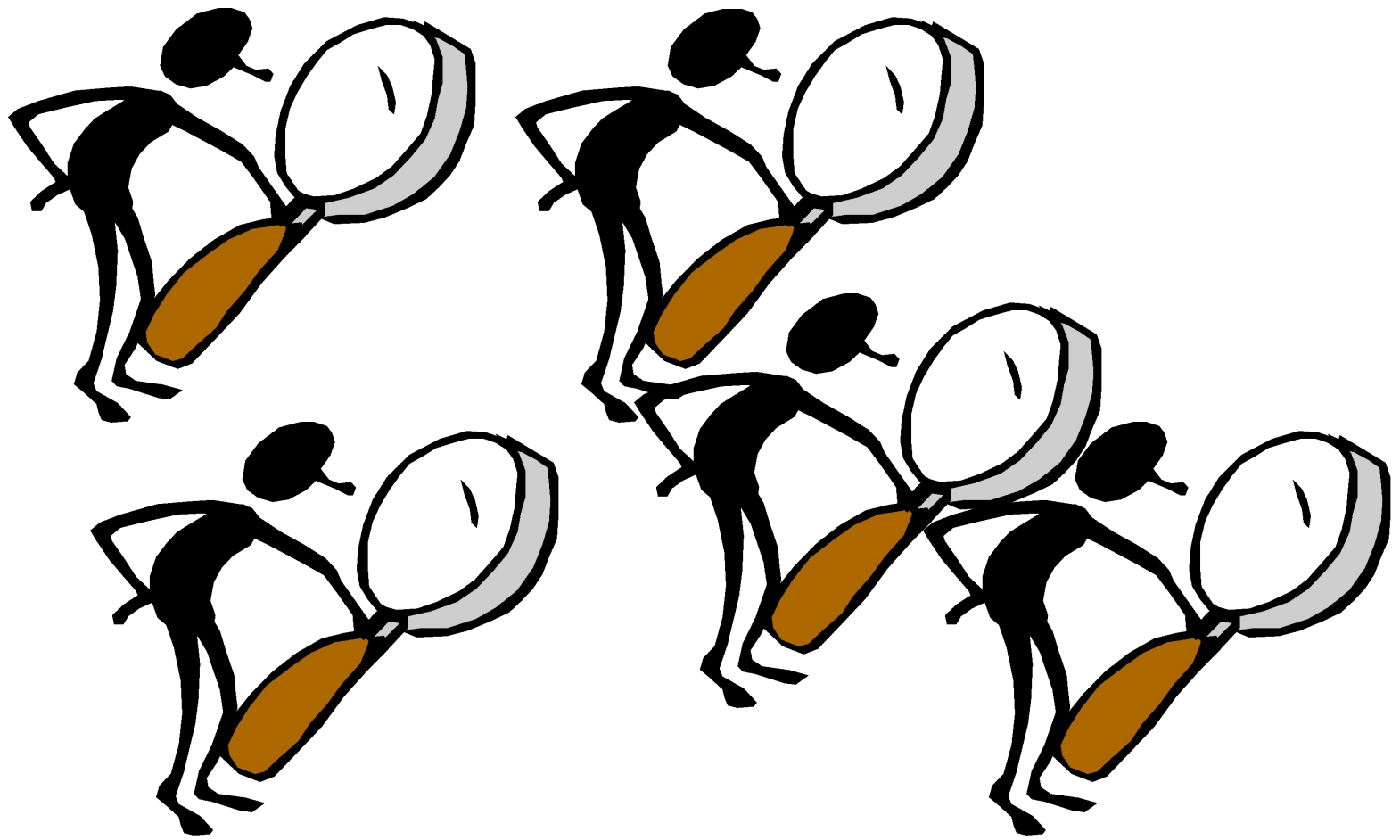
Вызвали мы однажды на соревнование по гребле команду конкурентов из другой страны.

В состав той и другой команды включили по 8 гребцов.



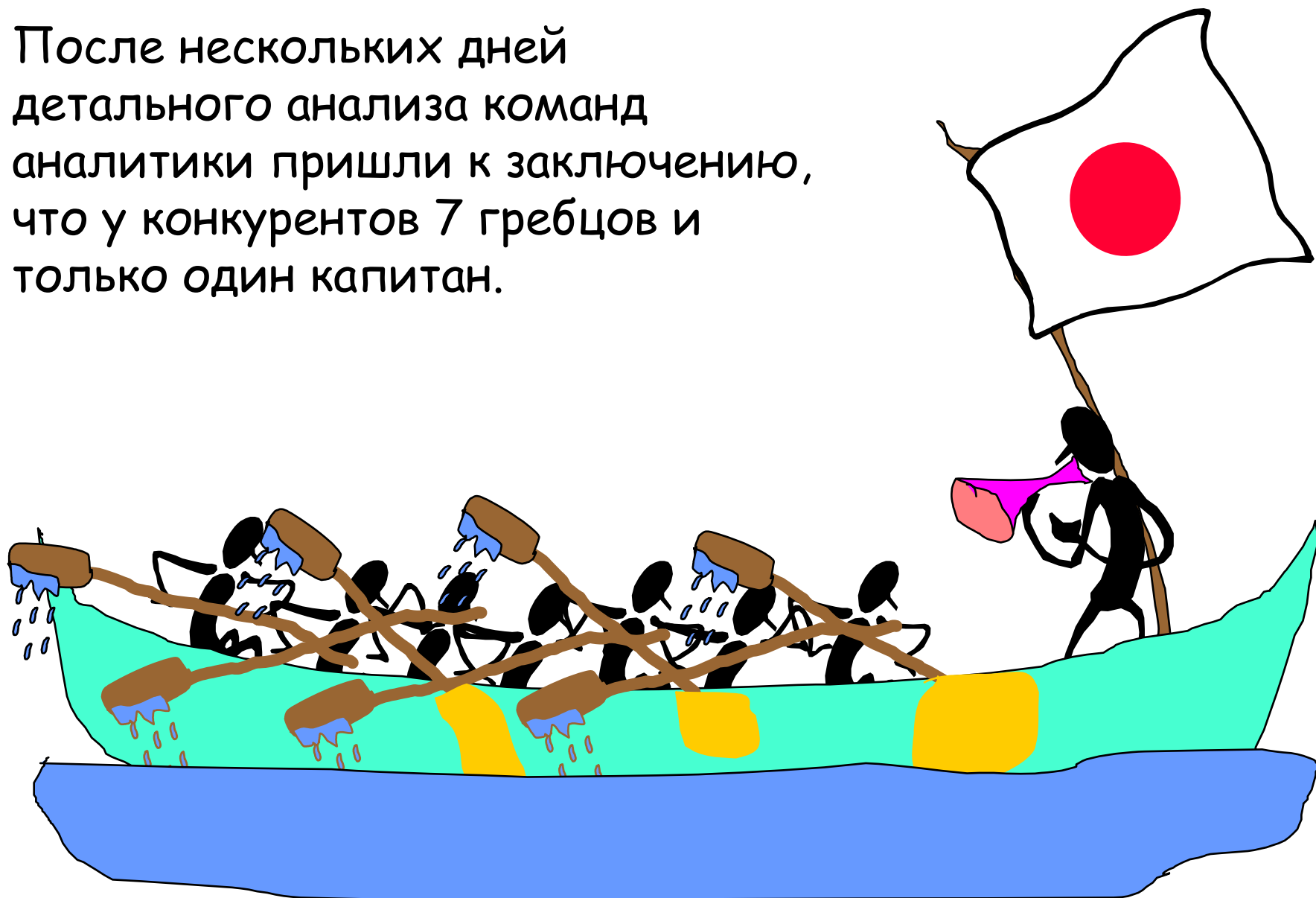
Обе команды тренировались очень упорно. И к моменту соревнований достигли одинаковой кондиции.

Но конкуренты нас победили, обойдя на километр. 4

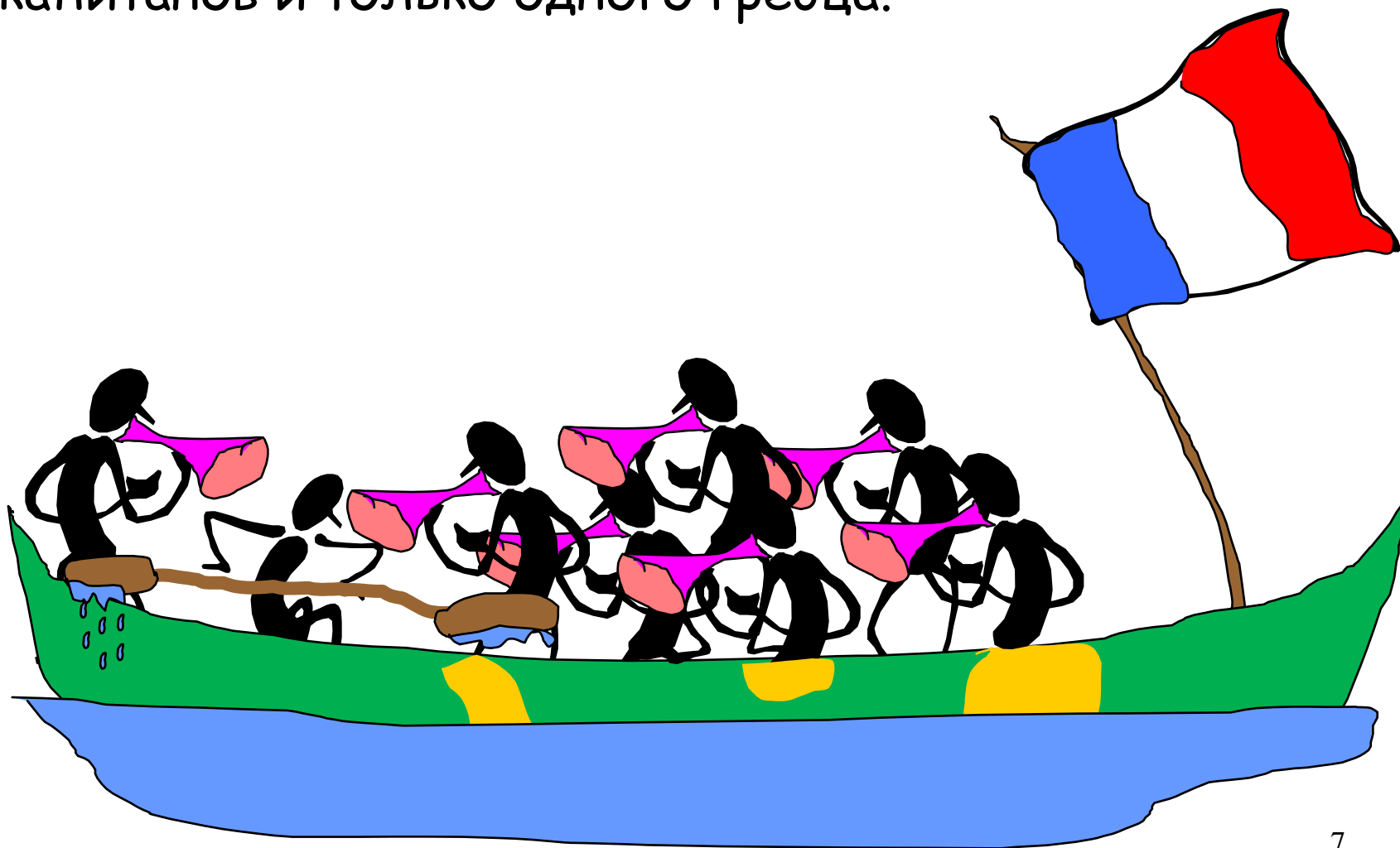


Настроение в нашей команде было хуже некуда. Высшее руководство задумалось над тем, как нам победить их в следующем году. И позвали тогда группу аналитиков, чтобы проанализировать ситуацию и найти спасительное решение.

После нескольких дней
детального анализа команд
аналитики пришли к заключению,
что у конкурентов 7 гребцов и
только один капитан.

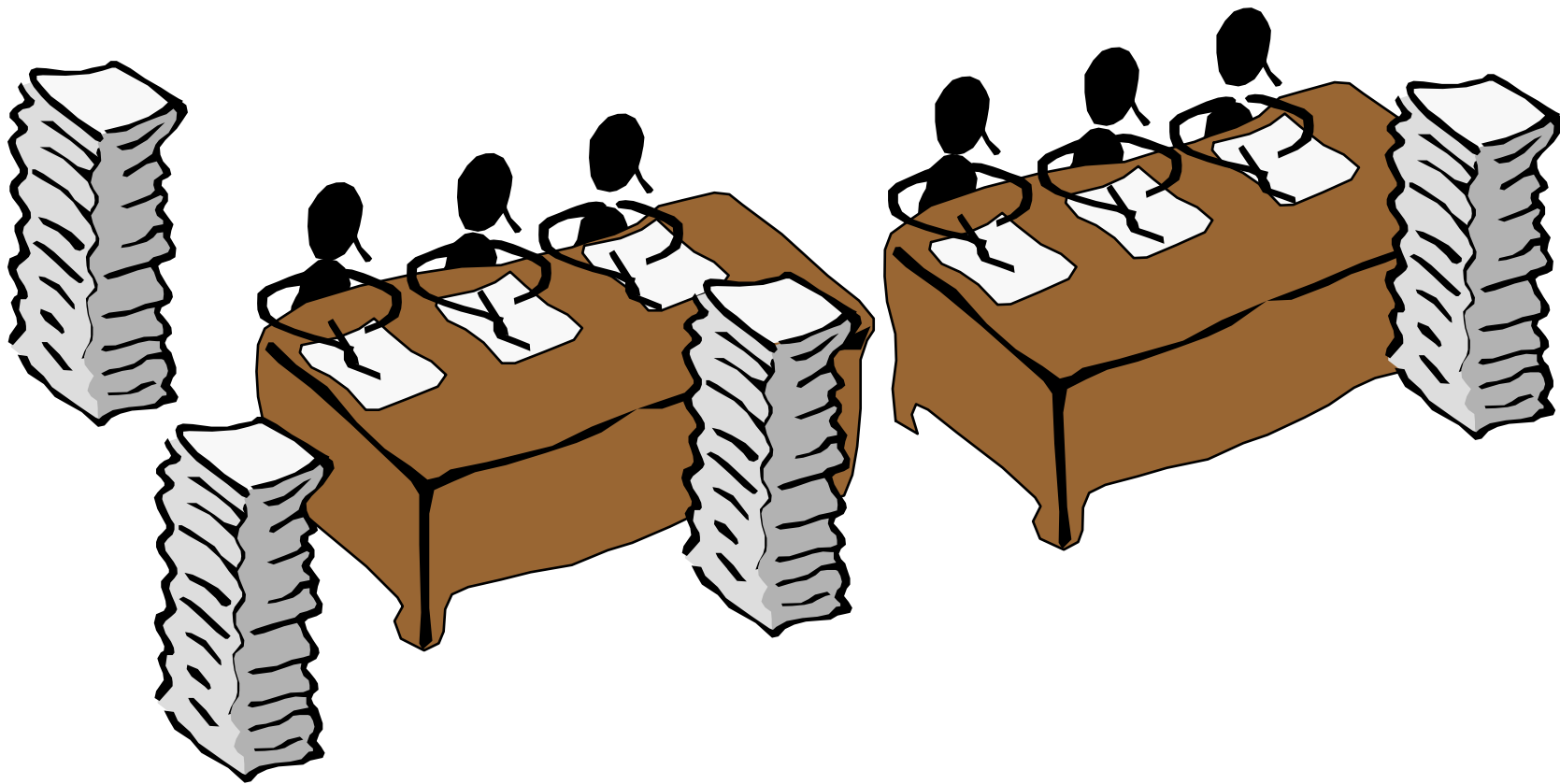


Наша же команда имела целых 7 капитанов и только одного гребца.

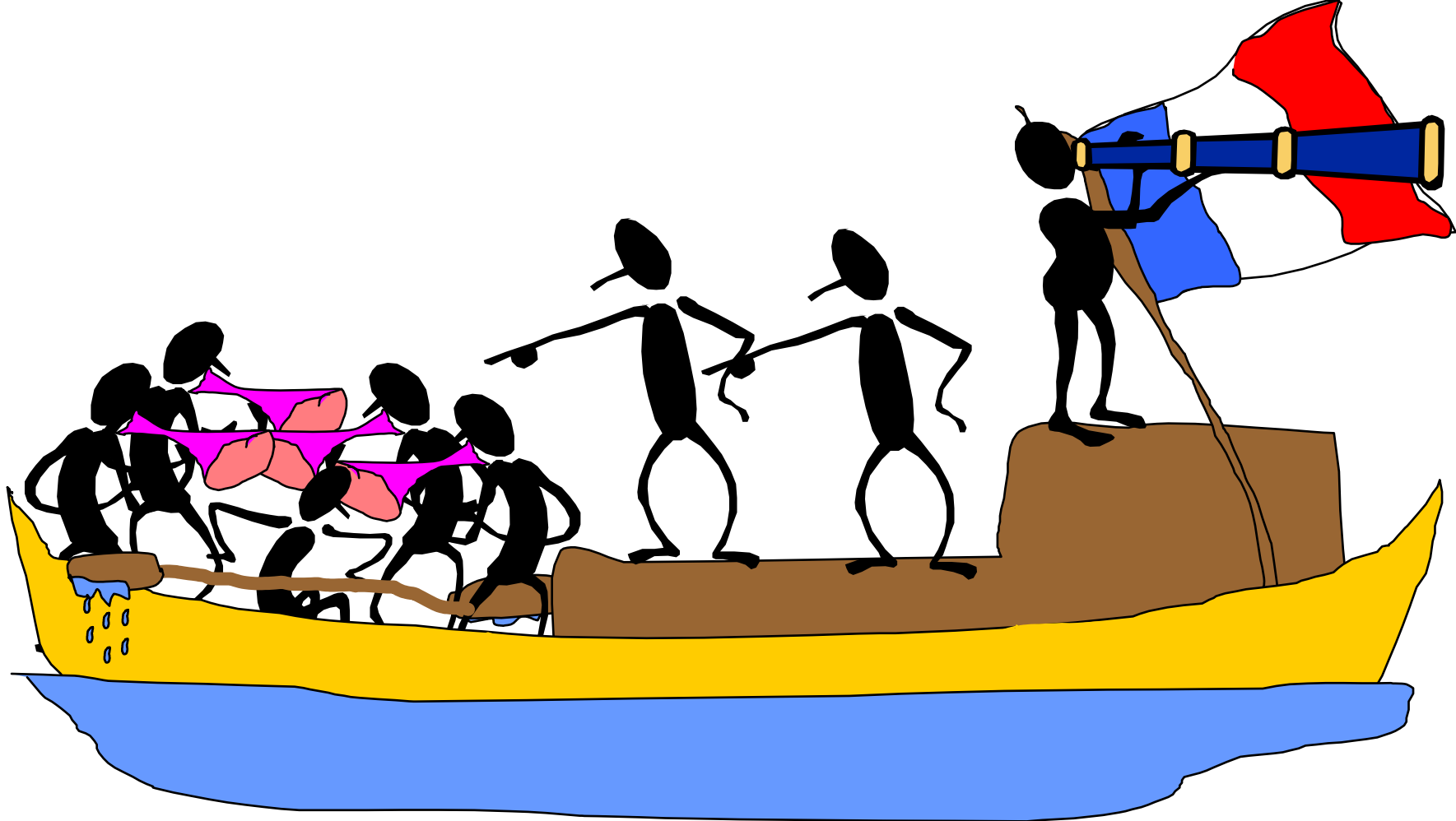




И тут менеджмент нашей команды вдруг озарило:
было предложено нанять консалтинговую фирму для
реструктуризации нашей команды.

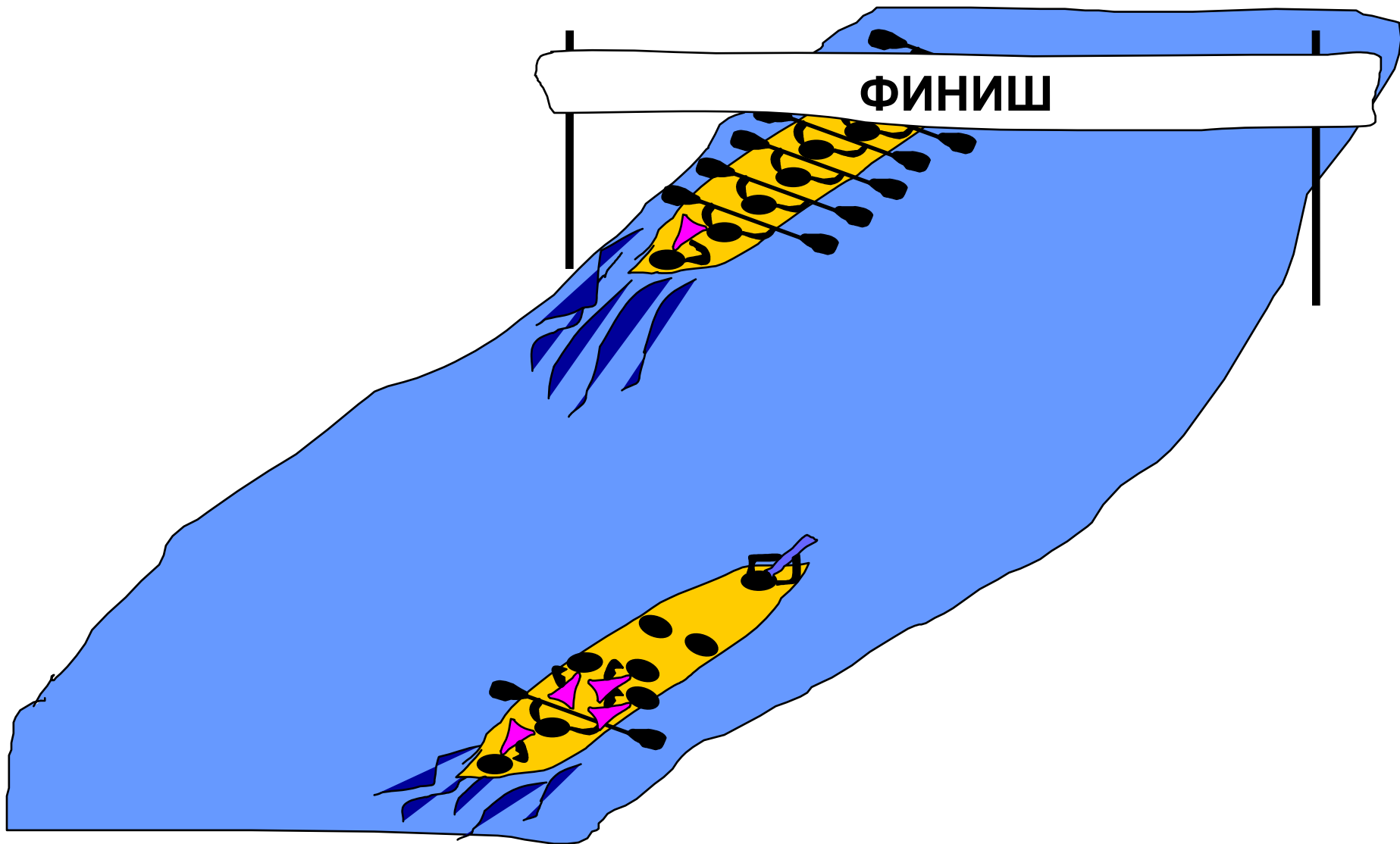


После нескольких месяцев работы консультанты пришли к заключению, что наша команда имеет слишком много капитанов и слишком мало гребцов. На основе этого анализа они сделали предложение: структуру нашей команды надо поменять.

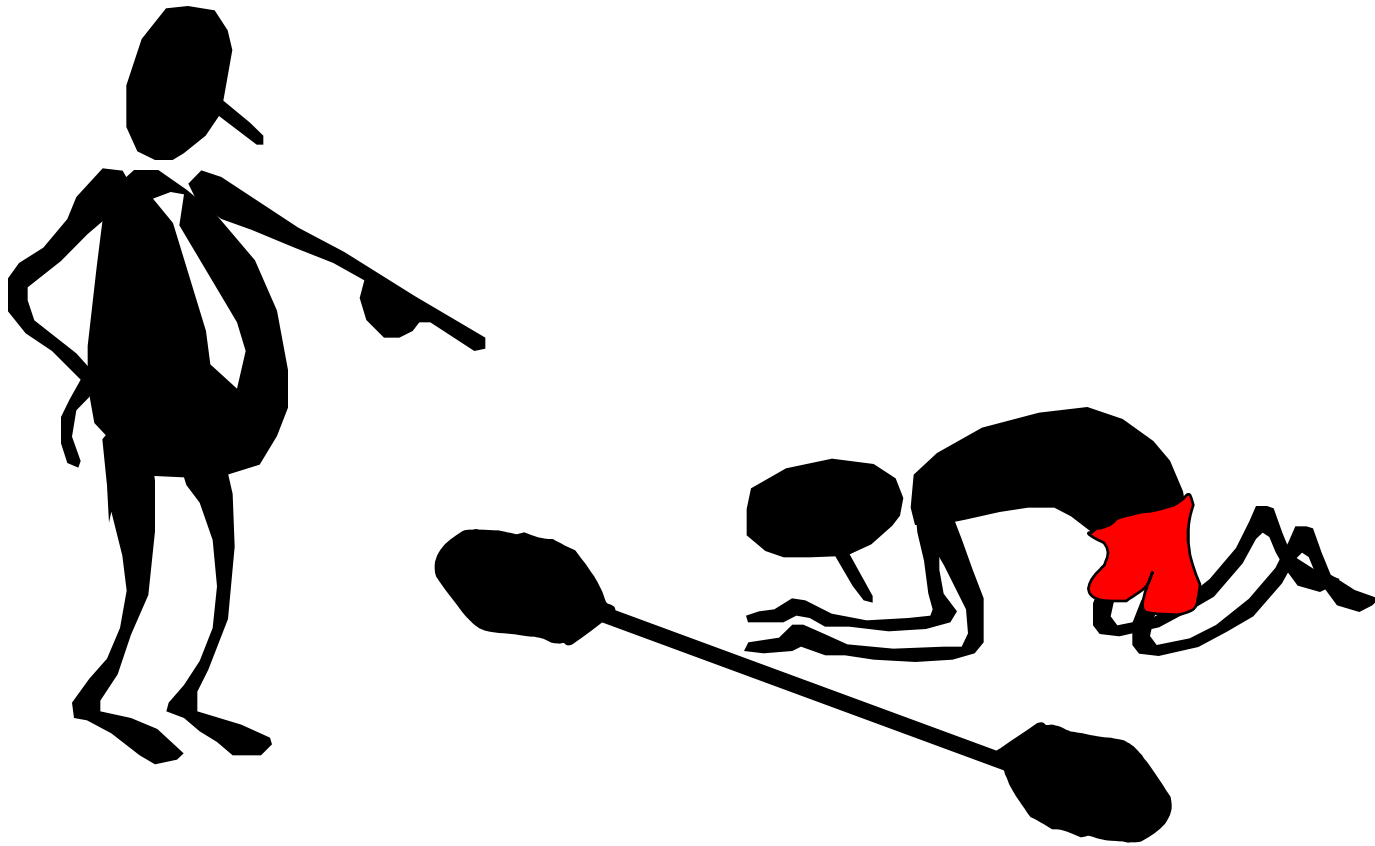


С этого дня у нас должно быть только 4 капитана,
2 менеджера, один топ-менеджер и один гребец.

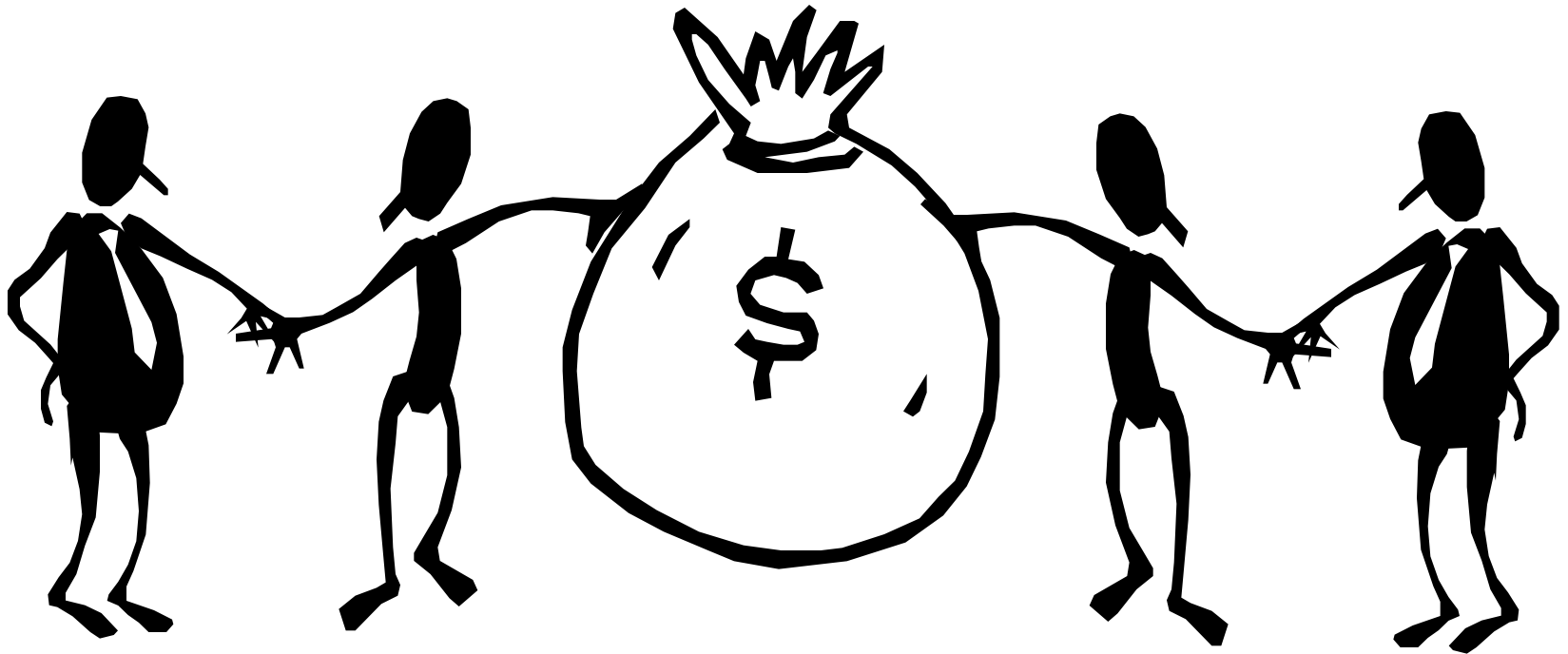
С гребцом необходимо интенсивно работать, чтобы
повысить его мотивацию и стремление к победе.



Спустя год на следующих соревнованиях конкуренты победили с разрывом в два километра. 11



Гребца исключили из команды, поскольку были не удовлетворены результатом его работы.



Менеджеров за высокие показатели по мотивации команды в отчетном периоде наградили .

Консалтинговая фирма выполнила новый анализ, который показал, что стратегия была хорошая, мотивация ну просто «ОК», но средства реализации неудовлетворительные.

Сейчас наша команда проектирует новую лодку.

