ЭХЛЭЭД ӨӨРИЙГӨӨ, ДАРАА НЬ КОМПАНИА УДИРД

Инкубаторын хамт олонд
Ч.Мэргэн
2016-4-14

СЭДЭВ

- Өөрийгөө танилцуулъя
- Питэр Дракер гэж хэн бэ?
- Агуу Питэр Дракерийн сургиалаас…
- Чөлөөтэй асуулт, хариулт, туршлага хуваалцах

Ч.МЭРГЭН

Colorado State University

SOUTHWESTERN

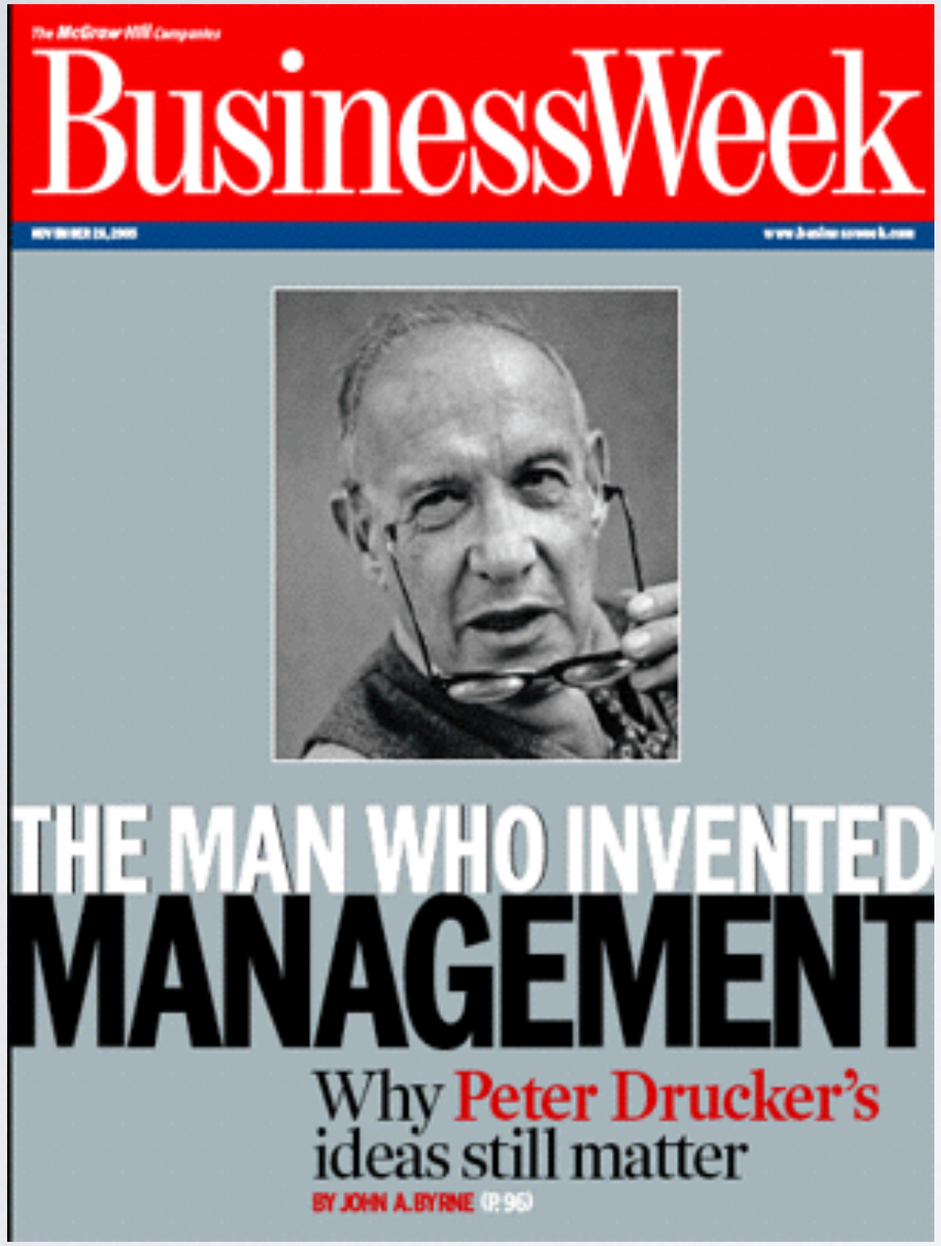
HARVARD BUSINESS SCHOOL
Executive Education

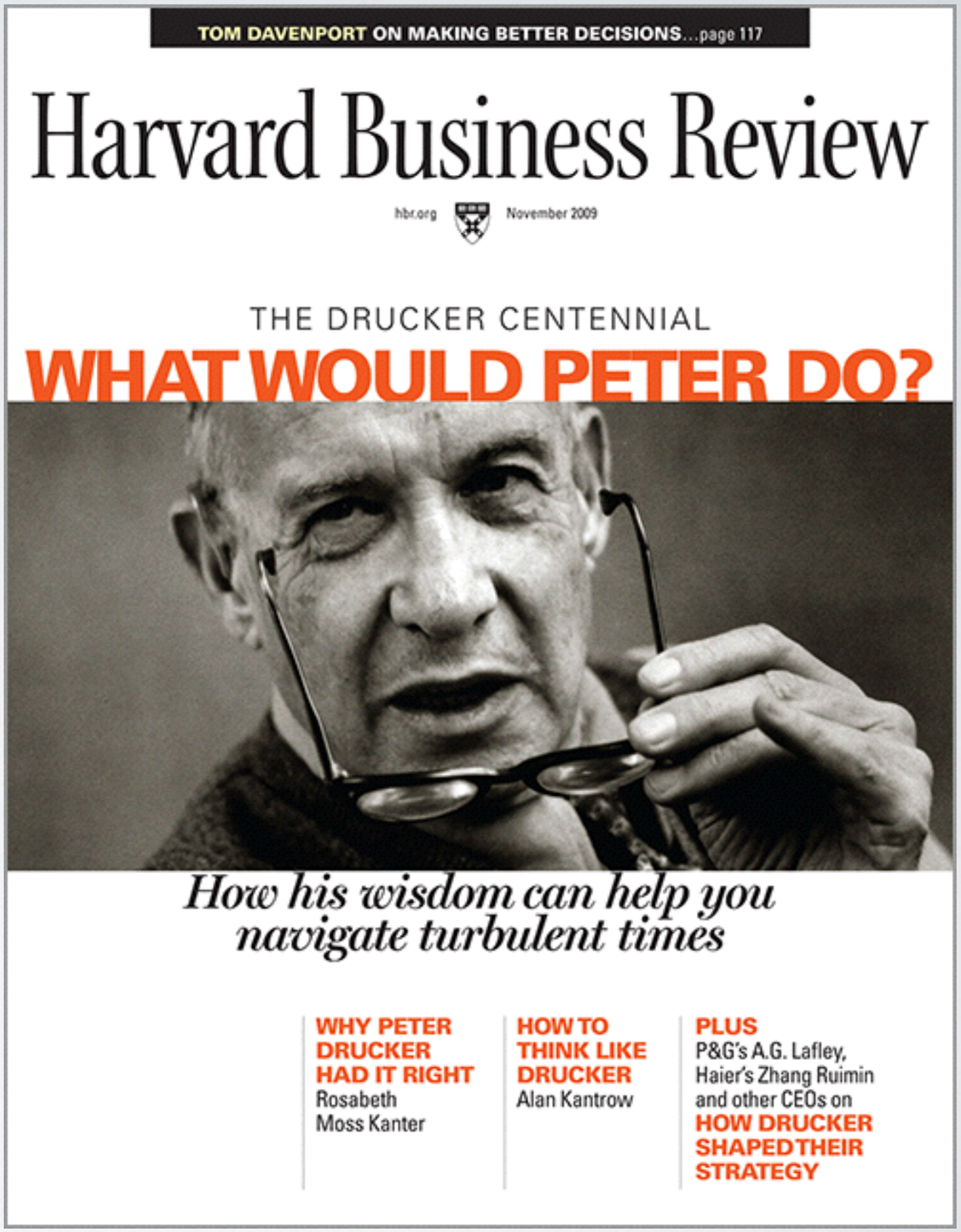
Corporate Express
A Buhrmann Company

WINDSOR
Kärcher Group

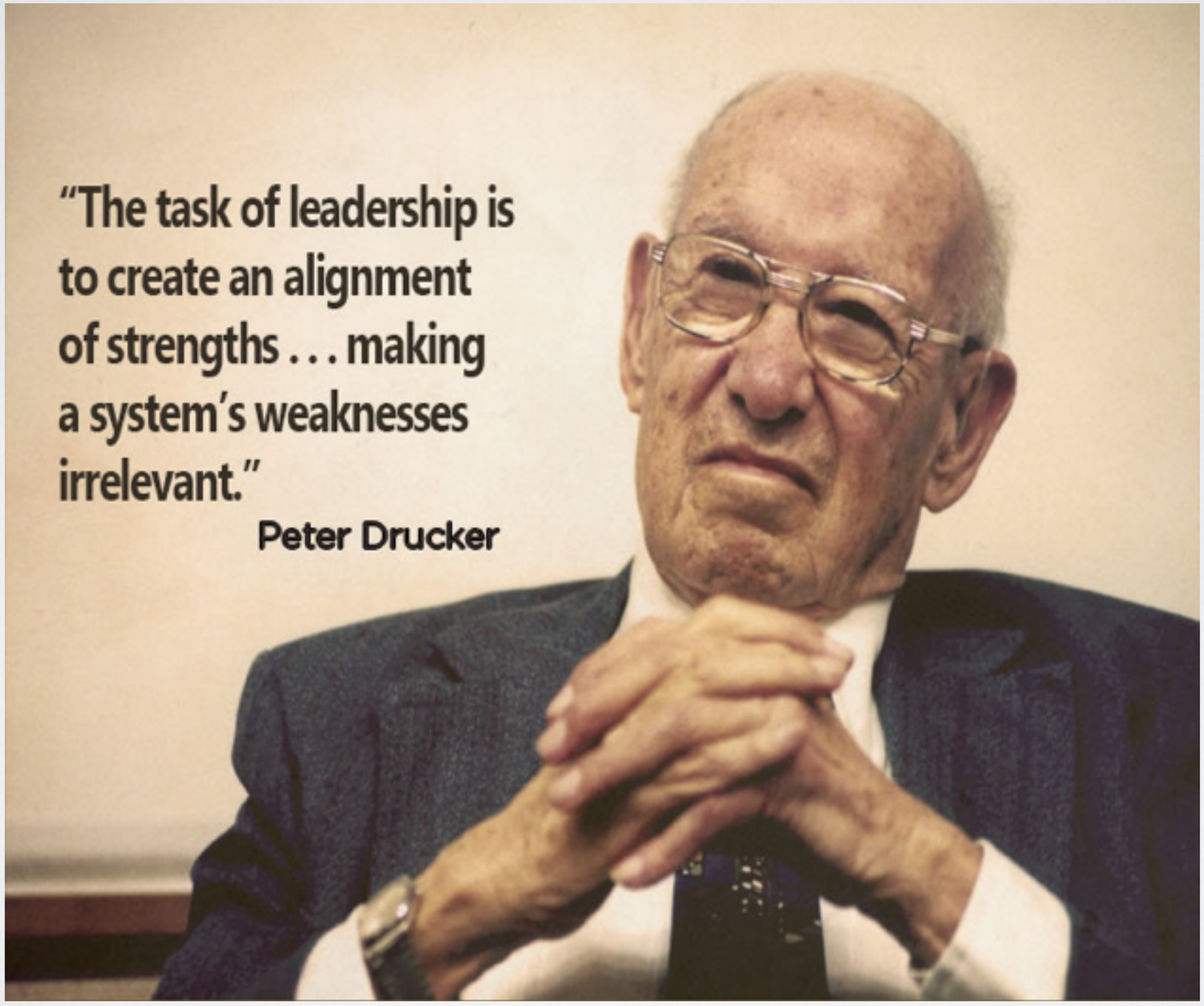
WEBGURU
WEB MARKETING AGENCY

WAGNER
ASIA AUTOMOTIVE LLC


The McGraw-Hill Companies
BusinessWeek
THE MAN WHO INVENTED
MANAGEMENT
Why Peter Drucker's
ideas still matter
BY JOHN A. BYRNE (P. 96)


TOM DAVENPORT ON MAKING BETTER DECISIONS...page 117
Harvard Business Review
hbr.org
November 2009
THE DRUCKER CENTENNIAL
WHAT WOULD PETER DO?
How his wisdom can help you
navigate turbulent times
WHY PETER DRUCKER HAD IT RIGHT
Rosabeth Moss Kanter
HOW TO THINK LIKE DRUCKER
Alan Kantrow
PLUS
P&G's A.G. Lafley, Haier's Zhang Ruimin and other CEOs on HOW DRUCKER SHAPED THEIR STRATEGY

ПИТЭР Ф. ДРАКЕР



ШИЛДЭГ ГҮЙЦЭТГЭГЧДИЙН АЧ ХОЛБОГДОЛ

- Удирдлага, менежер хүний хувьд таньд байгаа **хамгийн амин чухал нөөц баялаг** бол та өөрөө… танай байгууллага таниас илүү байна гэж байхгүй.

- Таны компани жижигхэн бас тийм ч чухал биш байж болно. Гэсэн хэдий ч энэ жижигхэн компани дотор та удирдлага хүний хувьд маш ил тод байдаг. **Бүх менежмент үлгэр дууриаллаар явдаг**… Энд нэгэн шилдэг удирдлагч үр дүнтэй ажиллаж байхад бусад хүмүүс ч мөн өөрсдийгөө чадна гэдэгт итгэж эхэлдэг.

ШИЛДЭГ ГҮЙЦЭТГЭГЧИД

- Амжилттай байгууллагыг удирдаж байгаа хүн өөрийгөө ч бас удирдаж байдаг. Тэд өөрсдийн **давуу талуудаа мэддэг**.

- Тэд хүмүүсээ хөгжүүлээд зогсохгүй, **хүмүүсээ тухайн хүний сул талууд нь нөлөөлөхгүй** бөгөөд давуу талууд нь үр дүнг өгч чадах ажилд нь томилж чаддаг.

ШИЛДЭГ ГҮЙЦЭТГЭГЧ БОЛОХЫН ТУЛД

- Та өөрийнхөө сайн ажилд ороорой
- Чадвараа нэмэгдүүлэхэд улам анхаарна уу
- Хүмүүсийг тэдний давуу талууд нь үр дүн үзүүлэх газарт нь томилно уу
- Өөрийнхөө юунд сайн гэдгээ мэддэг хүмүүс хичнээн цөөхөн байдаг нь үнэхээр гайхалтай.

ӨӨРИЙГӨӨ ТАНЬЖ МЭДЭХ ЦАГ ХУГАЦААНЫ ШАЛГУУР

- Та ач холбогдолтой зүйл хийх, чухал шийдвэр гаргах бүртээ, тэр тусмаа хүний талаар шийдвэр гаргахдаа… та **хүлээгдэж буй үр дүнгээ бичиж үлдээх** хэрэгтэй.

- 9-12 сарын дараа хүлээсэн хүлээлтүүдээ бодит байдалтай харьцуулан хараарай.

- Ингэснээр та тун удалгүй юу сурах шаардлагатай байгаагаа болон юунд өөрийгөө сайжруулах шаардлагатай байгааг олж мэднэ.

ДАСГАЛ

- Чухал ажил, чухал шийдвэрийг олно уу.

- Хүлээж буй хүлээлтүүдээ тодорхой бичнэ үү.

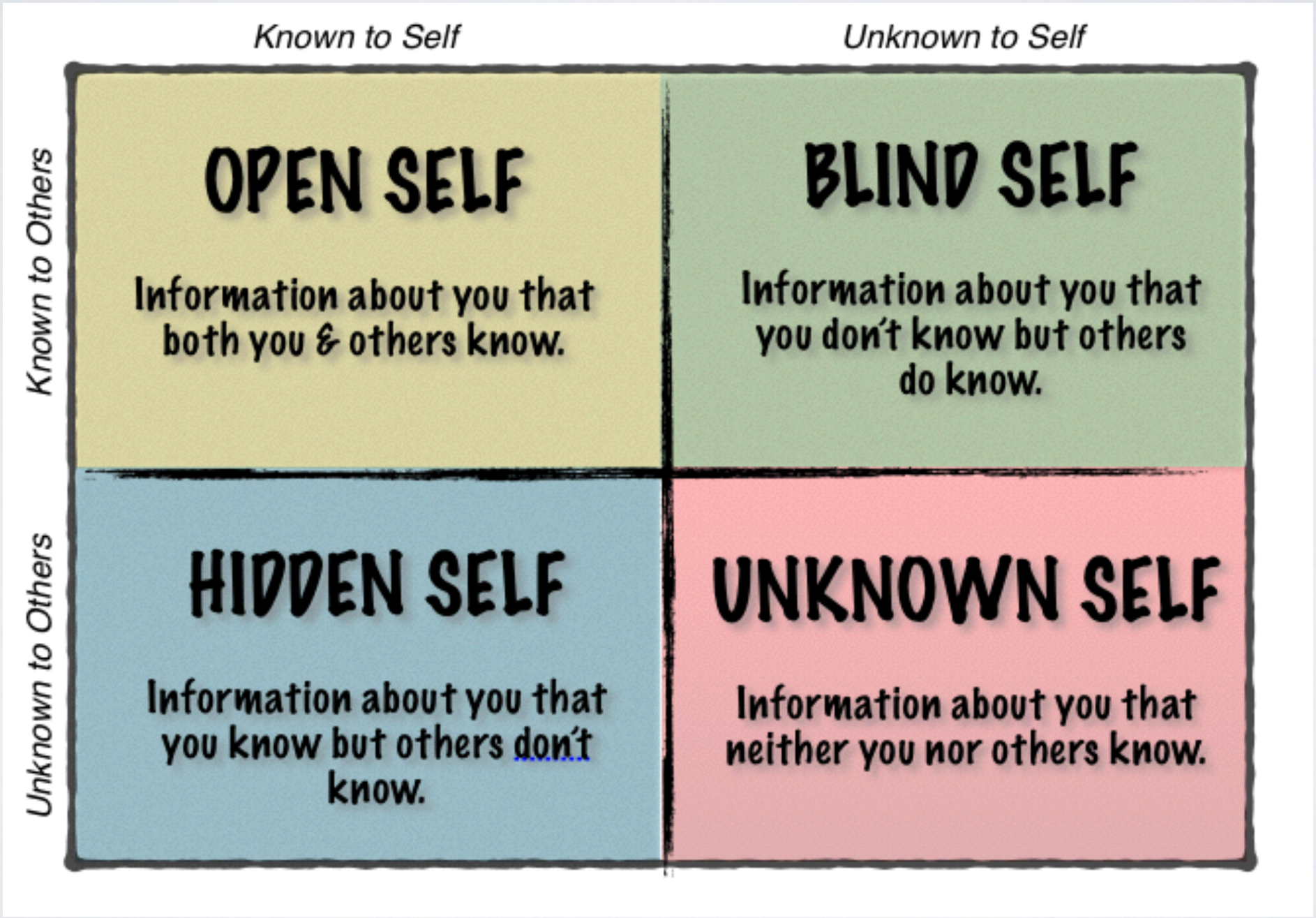
- Гэрийн даалгавар: 9 сарын дараа хүлээлтүүдээ бодит байдалтай тулган хараарай.

ДАСГАЛЖУУЛАГЧ МАЙК ШАНАХАН

- Аварга 1997, 1998 онуудад /Denver Broncos, Super Bowl XXXII & XXXIII/

- Гол зөвлөмжууд:
  - Сул талуудаа багасгах
  - Давуу талуудаа тул талд нь ашиглах
  - Дийлэнх анхаарлаа давуу талууддаа тулгуурлахад хандуулах!

ЖОХАРИЙН ЦОНХ



УНШИЖ, СОНСОЖ СУРАЛЦАХ

- Ном
- Илтгэлүүд
- Блог
- Подкаст

ХУВИЙН “MENTOR”

- Ментор гэж хэн бэ?
- Хэн хэн ментортой вэ? Юу суралцсанаа хуваалцана уу

ӨДРИЙН ТЭМДЭГЛЭЛ

- Ажилтууд - юуг сайн хийсэн, амжилтанд, юу таныг амжилтанд хөтлөв, хэн танд туслав, танд ямаршуу байв…
- Бэрхшээлүүд болон бүтэлгүйтлүүд - юу болсон, ямар бэрхшээлүүдтэй тулгарсан, яагаад даван туулж чадаагүй, таны сэтгэл ямаршуу байв, яагаад, үүнээс ямар сургамж олж авав…

ӨДРИЙН ТЭМДЭГЛЭЛ

- Микрософт Ворд документ
- “Momento” аппликейшн
- Монгол Менежер
- Бусад???

ТОЛИНЫ ШАЛГУУР

- Магадгүй хамгийн чухал нэгэн зүйл бол хувь хүний зан чанар, этикийн асуудал юм.

- Энэ толинд харагдаж байгаа хүн таны харахыг хүсч байгаа хүн мөн үү? Та энэ харагдаж байгаа хүн байхыг хүсч байна уу?

- Та дөт замаар явж, амлалтаа зөрчиж, хахууль өгч, богино хугацааны ашиг хонжоо хайсан зүйл хийсэн болхоор тавгүй байна уу? Та тийм төрлийн хүн мөн үү? Та өөрийн бодитоор харж буйг толинд хармаар байна уу?

БАЙГУУЛЛАГЫН ГАДНА ХАНГАЛТТАЙ ЦАГ ГАРГА

- Ямар ч байгуулага, тэр тусмаа бизнессийн үр дүнгүүд түүний гаднаа оршдог.

- Бараг бүх тохиолдолд өөрчлөлт нь хэрэглэгч бус хүмүүс дундаас эхэлсэн байдаг.

- Худалдан авалт хийдэггүй харилцагчид

- Байгуулагын давуу талууд, үндсэн чадварууд

- Харилцагчдын судалгаа

ХУДАЛДАН АВАЛТ ХИЙДЭГГҮЙ ХАРИЛЦАГЧИД

- Яагаад тэд танаас худалдан авалт хийдэггүй вэ?
- Тэдний үнэт зүйлс нь юу вэ?
- Тэдний хүлээлтүүд нь юу вэ?

БАЙГУУЛЛАГЫНХАА ДАВУУ ТАЛУУД, ҮНДСЭН ЧАДВАРУУД

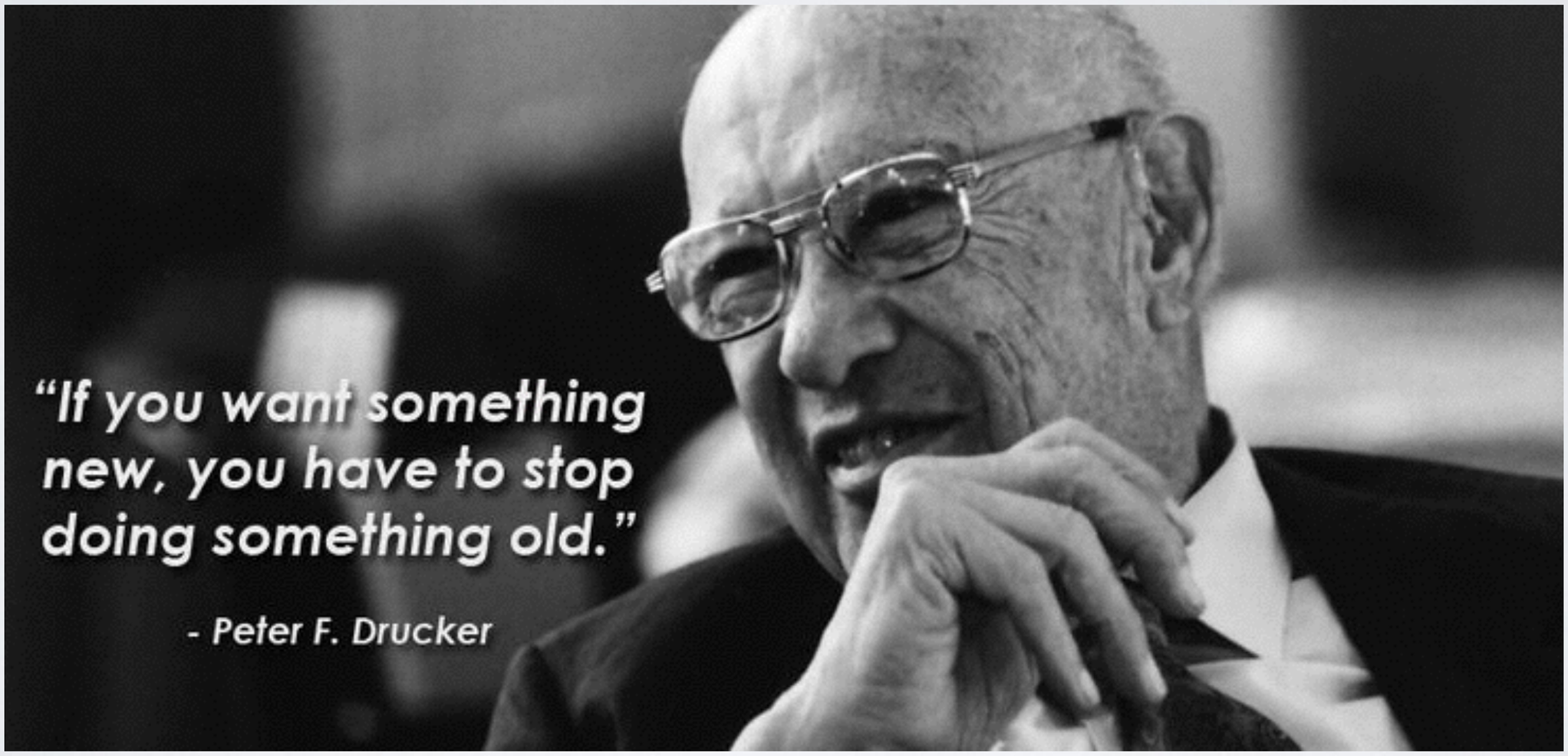
- Бид юунд маш сайн бэ?
- Үйлчлүүлэгчид маань бидний юунд нь төлбөр төлдөг вэ? Тэд яагаад биднээс худалдан авалт хийдэг вэ?
- Бид юуны төлөө төлбөр авдаг вэ?
- Жишээ: саван

ХАРИЛЦАГЧДЫН СУДАЛГАА

- Олж мэдэх хамгийн сайн арга бол харилцагчдаас санал асуулга бөглүүлэх бус, тэдэнтэй хамт суугаад олж мэдэх юм.

- Ирландад талхны зах зээлийн 60% эзэмшдэг

БАЯРЛАЛАА

- Анхаарал хандуулсанд баярлалаа

АСУУЛТ, ХАРИУЛТ, НЭЭЛТТЭЙ ХЭЛЭЛЦҮҮЛЭГ