



СТРАТЕГИЯ ОТСТУПЛЕНИЯ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ



Как ни странно, но бизнес-литература и курсы бизнес-школ наполнены рекомендациями как развивать свой бренд, открывать новые рынки, находить новые возможности? — иными словами вкладывать деньги. Точнее, странного ничего в этом нет, ведь успех манит, а неудачи отталкивают, бизнес исключением не является.

С одной стороны это классно: все хотят быть успешными, быть номер 1, как сейчас модно говорить, но к сожалению в жизни все не так и Правило Паретто (20/80) один из оптимистических прогнозов распределения успеха, дохода, эффективности — подставляйте то слово, которое вам понравится и действуйте. Разумеется, большинство всегда олицетворяет себя с успехом, считая что именно они станут миллиардерами, выведут на рынок успешные бренды, будут вечно молодыми и здоровыми, но надеюсь, вы понимаете, что это далеко не так.

Бизнесмены и бизнес-тренеры так увлечены различными методологиями успеха, что забывают: **умение применять методы отступления очень важны** при любом управлении и при реализации любых проектов.

Армия, которая не умеет отступить — обречена на поражение!



Но как правильно отступить?

Убирать с рынка свой бренд? Сворачивать новые рынки? Игнорировать возможности? — четких практический рекомендаций нет, считается что неудачный бренд сам уйдет с рынка, то что все возможности надо использовать и так далее. Но на самом деле это далеко не так! Отступить надо уметь. На своих бизнес-семинаров, я часто привожу примеры успешного отступления в бизнесе; а на [корпоративных тренингах](#), вместе с руководителями компаний мы проводим стратегические сессии по работе в различных ситуациях, рассматривая отступление как возможный сценарий развития событий.

Стратегия отступления в менеджменте

Навык отступления очень важный при принятии управленческих решений, про отступление хорошо написано у Лермонтова в «Бородино»: — *Мы долго молча отступали, Досадно было, боя ждали.*

Любой кадровый военный вам расскажет про необходимость применения навыка отступления для достижения победы.

Отступление это не бегство, это организованный маневр, в задачи которого может входить довольно много управленческих решений:

- ввести в заблуждение,
- освободить ресурсы,
- обеспечить возможности на другом направлении и многое другое.

К сожалению, современный руководитель не приучен отступать: компаниям довольно тяжело признавать нерентабельность управления, непрофессионализм сотрудников, неправильно принятые ранее решения.



Почему?

Отступление подразумевает под собой ответственность, ответственность за дальнейшие действия: за разъяснительную работу с сотрудниками, за защиту своих действий перед собственником или советом директоров, за прогнозирование других сценариев. А ответственность, реальную ответственность у нас не любят и это факт.

Игнорирования возможности вовремя отступить, признать временное поражение приводит к довольно серьезным последствиям, вплоть до банкротства компании, но понимание этого приходит довольно поздно, когда действовать уже необходимо совершенно по другим принципам.

Стратегия отступления при антикризисном управлении

Стратегия отступления в принятии управленческого решения руководителем занимает важное место:

*Умение оценить изменение текущей ситуации и принять решение **отступить**, сворачивать направление или какую-либо деятельность и сделать это правильно, требует не только управленческих навыков, но и мужества.*

К сожалению считается, что отступление — это предательство:

- предательство себе,
- своим целям,
- своему видению,



- выбранной стратегии и так далее, но это не так: **отступление это досконально просчитанный и продуманный маневр.**

При управлении в кризис, я рекомендую собственникам и руководителям очень хорошо думать и просчитывать все решения, прежде чем приступать к действиям, ведь последствия могут быть довольно критичными.

При управлении в кризис, люди очень часто хватаются за возможности прошлого, пытаются решить все обязательства, взятые на себя; при этом под обязательствами я понимаю не сколько финансовые и партнерские соглашения, сколько обязательства перед собой в реализации тех или иных проектов, которые очень быстро из перспективных и прибыльных превратились в нерентабельные и утопические.

Коллеги, я надеюсь вы задумались про важность отступления в вашей работе. Если у вас есть проекты, которые вас перестали устраивать не стоит доводить их до посредственного результата, затрачивая самый ценный ресурс это время, просто откажитесь от них, это позволит вам сосредоточиться на действительно важных направлениях. Успехов вам Дамы и Господа!

Актуальные статьи про бизнес и жизнь:

- [Клиенты просят скидку, как поступить?](#)
- [5 способов быстро увеличить продажи](#)
- [Как стать экспертом? — практические рекомендации в 3 видео](#)
- [Почему ВымпелКом переводит сотрудников на удаленку](#)
- [Как лидер работает с текущей ситуацией?](#)
- [Ваша компания готова к изменениям? вы уверены?](#)
- [Простой план по привлечению новых клиентов](#)



- Зачем частным инвесторам места в ВУЗах?
- Участие на выставках, с чего начать?
- Антикризисное управление ритейлером, что делать в кризис?