

ПАМЯТКА ВЛАДЕЛЬЦУ: 5 ОШИБОК ПРИ ДИАГНОСТИКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Диагностика системы управления — это не просто заполнение чек-листа.

Это попытка владельца честно посмотреть на реальное состояние своей компании и увидеть, какие элементы управления уже работают, а какие отсутствуют, недоработаны или требуют усиления.

Во время диагностики многие владельцы допускают типовые ошибки, которые мешают получить реальную пользу от анализа.

Ниже — 5 самых распространённых ошибок и рекомендации, как их избежать.

Ошибка №1. Смотреть на компанию не как есть, а через призму самооправдания

Очень часто владелец оценивает бизнес не объективно, а через своё внутреннее объяснение ситуации:

- «У нас это есть, просто пока не до конца»;
- «Мы это обсуждали»;
- «Ну сотрудники вроде понимают»;
- «В целом это работает».

В итоге вместо диагностики получается попытка защитить себя от неприятной картины.

Но проблема в том, что система управления не оценивается по намерениям. Она оценивается по факту существования и использования.

Правильный подход:

Смотрите на компанию честно и спокойно.

Не нужно:

- ни оправдывать себя;
- ни обесценивать себя;
- ни драматизировать ситуацию.

Ваша задача — увидеть реальность такой, какая она есть сейчас.

Только честная диагностика позволяет принять сильные управленческие решения.

Ошибка №2. Неправильно выбирать приоритеты

После диагностики владелец может начать фокусироваться не на самых важных действиях, а на тех, которые:

- проще сделать;
- интереснее выглядят;
- приятнее психологически;
- не требуют серьёзных изменений.

Но система управления усиливается не через самые лёгкие действия, а через самые важные.

Правильный подход:

Выбирайте приоритеты по двум критериям:

- насколько давно проблема существует;
- насколько сильно она влияет на компанию.

Чем глубже проблема разрушает:

- управляемость;
- деньги;
- команду;
- контроль;
- стабильность бизнеса,

тем выше должен быть её приоритет.

Ошибка №3. После анализа не выполнять собственную дорожную карту

Очень многие владельцы любят:

- проходить тесты;
- читать материалы;
- анализировать бизнес;
- обсуждать проблемы.

Но реальная система управления появляется только после внедрения действий.

Если владелец сам не начинает двигать изменения, то команда почти никогда не начнёт делать это самостоятельно.

Важно понимать:

Владелец — это главное лицо, которое отвечает за построение системы управления.

И если сам владелец:

- не внедряет решения;
- не контролирует изменения;
- не возвращается к дорожной карте;
- не требует выполнения,

то для остальных сотрудников эта тема тоже быстро перестаёт быть важной.

Правильный подход:

- Не превращайте диагностику в теорию.
- Выберите ограниченное количество действий и начните внедрять их сразу.
- Даже небольшие, но регулярные внедрения дают намного больше результата, чем идеальный, но не реализованный план.

Ошибка №4. Пытаться внедрить всё сразу

После диагностики у владельца часто появляется желание срочно исправить абсолютно всё:

- структуру;
- финансы;
- планирование;
- маркетинг;
- базу знаний;
- контроль качества;
- команду.

Но система управления не строится за один день.

Попытка внедрить всё одновременно почти всегда приводит:

- к перегрузке;
- к хаосу;
- к потере фокуса;
- к незавершённым действиям.

Правильный подход:

Двигайтесь поэтапно.

Сначала усиливайте:

- самые слабые зоны;
- самые критичные проблемы;
- те элементы, которые дадут максимальный управленческий эффект.

Системный бизнес строится через последовательное усиление контуров управления.

Ошибка №5. Не поддерживать систему управления в рабочем состоянии

Даже если структура, показатели, правила и планирование однажды были внедрены — это ещё не означает, что система будет работать вечно сама по себе.

Любая система управления без поддержки начинает постепенно деградировать.

Например:

- структура устаревает;
- показатели перестают обновляться;
- правила перестают использоваться;
- планирование становится формальностью;
- контроль ослабевает.

Правильный подход:

Система управления — это не разовый проект, а постоянная управленческая работа владельца и руководителей.

Её нужно:

- поддерживать;
- обновлять;
- усиливать;
- периодически диагностировать повторно.

Именно так компания постепенно переходит от хаотичного управления к устойчивой системной модели бизнеса.

Главный вывод

Диагностика системы управления полезна только тогда, когда она приводит владельца:

- к честному взгляду на бизнес;
- к правильным приоритетам;
- к конкретным действиям;
- к регулярному внедрению изменений.

Не стремитесь сделать всё идеально.

Главная задача — начать системно усиливать компанию шаг за шагом.



Методологический материал для
пользователей [Среда управления](#)

