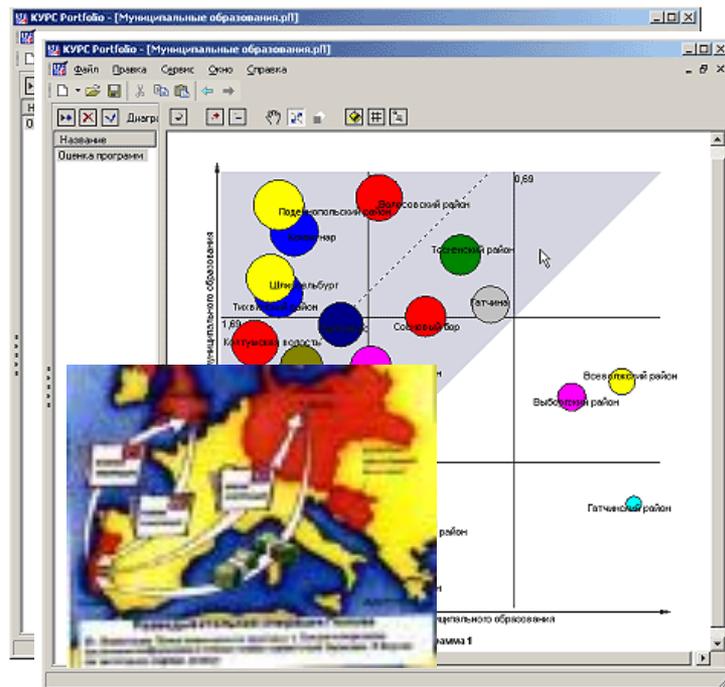


Ситуационное Управление

От клубка проблем - к Плану изменений



Версия 3.2



И.Г.Альтшулер

Время проблем -> *время решений*

«Мысль изреченная есть ложь.»

Ф.Тютчев

2004

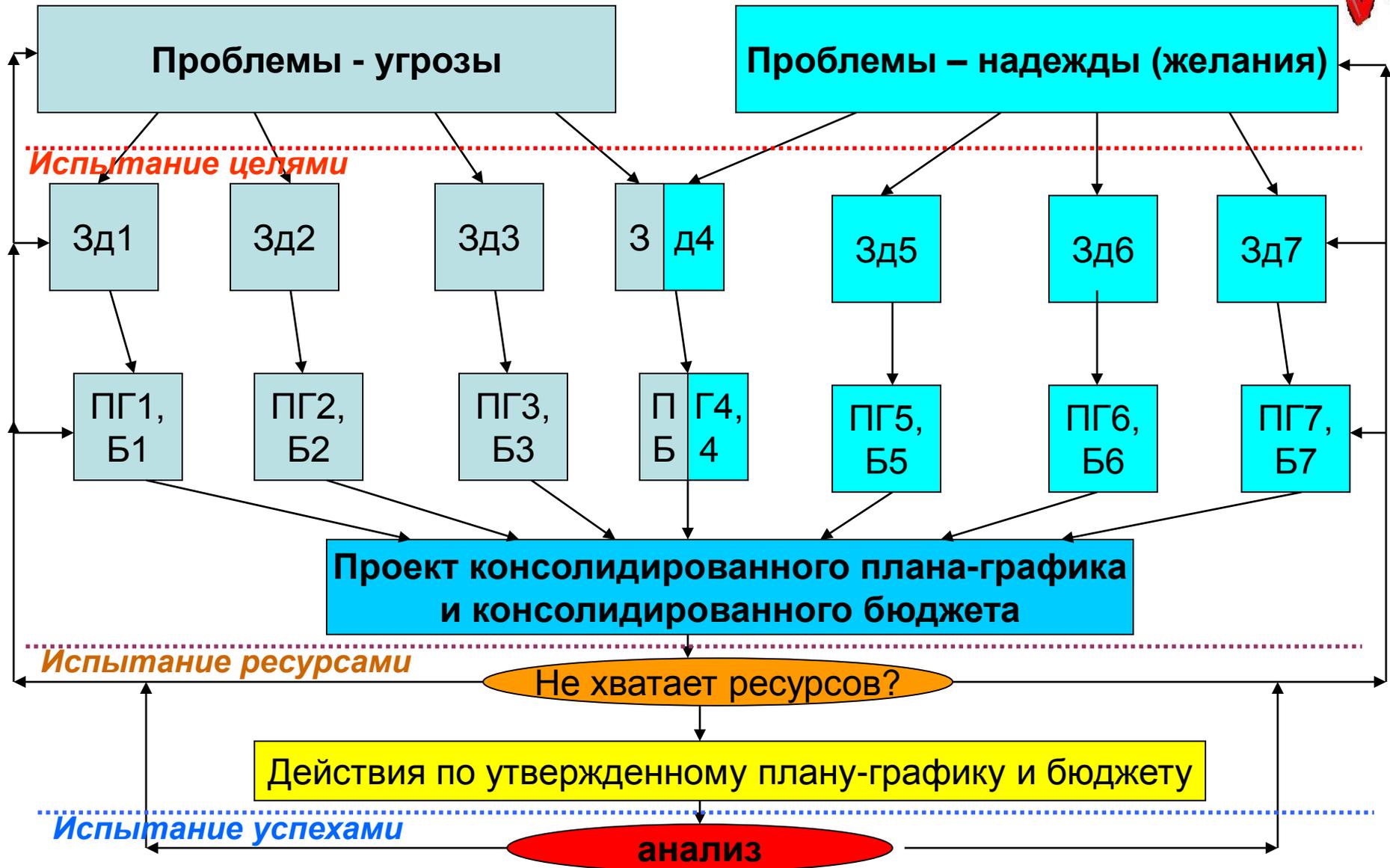
Время
продуманных
решений!



В казарме проблем - банный день.

А.Башлачев

От клубка проблем – к плану изменений



Содержание

| | | |
|---|--|-----|
| ❖ | <u>Введение</u> | 7 |
| ❖ | <u>Технология изменений – крупный план</u> | 48 |
| ❖ | <u>Технология изменений – детали и подробности</u> | 64 |
| ❖ | <u>База ситуаций</u> | 135 |
| ❖ | <u>СПИН-модель</u> | 147 |
| ❖ | <u>Полезные мысли</u> | 165 |
| ❖ | <u>Приложения</u> | 175 |

Введение: блин комом

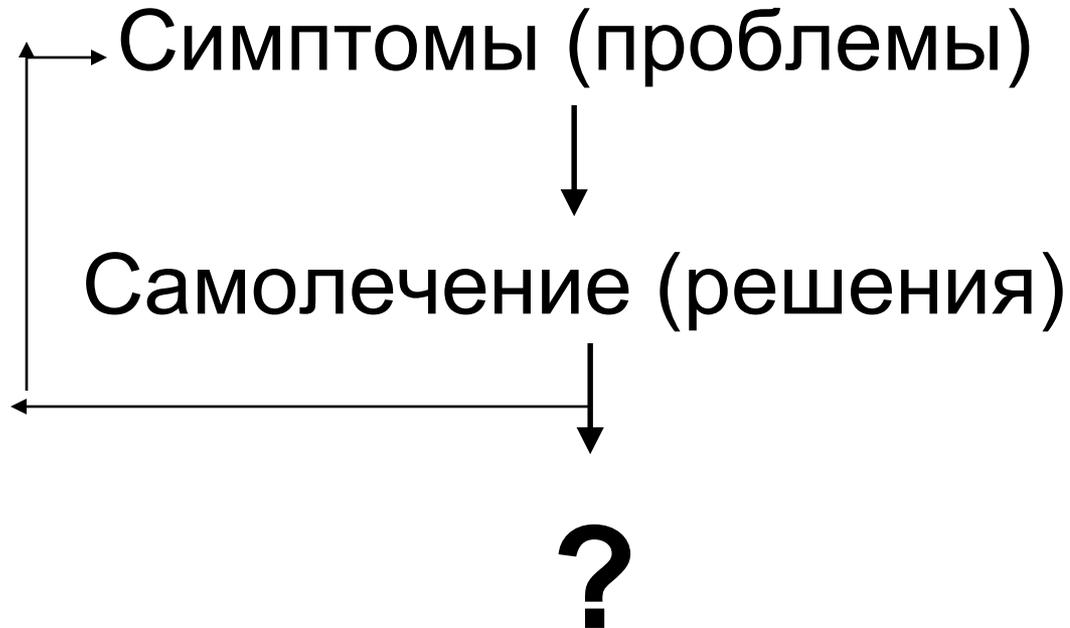
Ситуация: на мой семинар
т_я_н_у_л_и_с_ь опоздавшие.
15 минут, 30, 50...



На следующий день руководство издало строгий **приказ** о борьбе с опозданиями.

Тест : Как вы думаете, чего оно добилось?

Вред «одноходового» мышления



Важное подменяется срочным

«**Приказы – заменители**», «**решения – имитаторы**»...

**Мы отстаем, поторопились
или просто идем не туда?**

Некоторые важные понятия

Идеальный метод:
игра «а что будет, если?».



Дневник,
корни,
контекст
проблемы

Соккрытие проблем
Профилактика
Тестирование проблем

Статус,
шлейф,
эхо
проблемы.
Эхо
решения.



Что такое проблема?

Проблема – это **НЕЗАПЛАНИРОВАННАЯ ситуация**, которая беспокоит и которую нужно или хочется изменить.



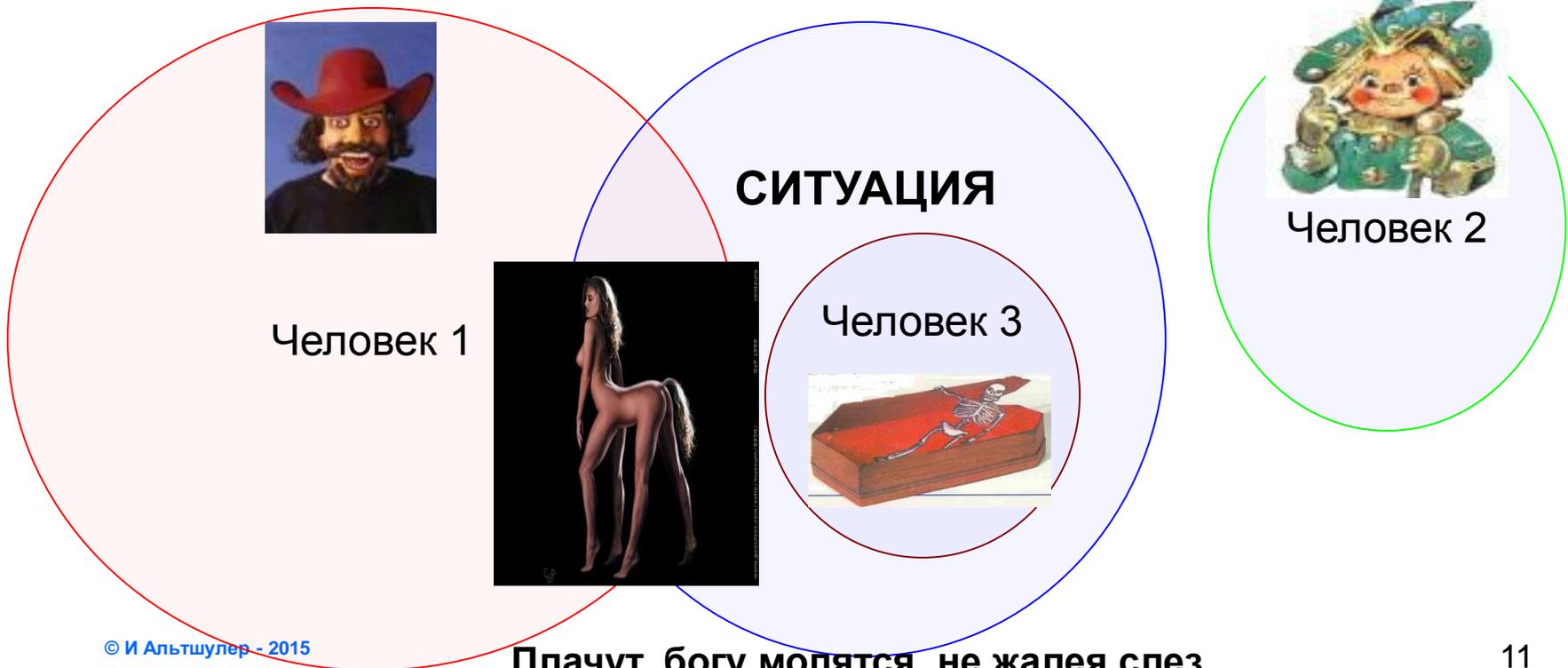
И в чем же проблема?



Проблема субъективна.

Это гибрид ситуации и человека.

Ты – часть проблемы, ты – в ее **Зеркале.**



Логические пузыри Э.Боно

"Каждый человек всегда прав - никто не может быть прав вообще". Каждый человек ведет себя логично, разумно и в пределах своего конкретного «**ЛОГИЧЕСКОГО пузыря**», состоящего из:

- ❖ восприятия ситуации в конкретный момент
- ❖ ценностей
- ❖ накопленного опыта
- ❖ потребностей эго
- ❖ предрассудков



Большая часть ошибок мышления - не логические ошибки, а ошибки восприятия. Поэтому лучше пытаться понять восприятие и, возможно, сделать его шире, чем пытаться навязать свою логику.

От проблемы – к задаче



У нас падает объем продаж



**Стон
(проблема)**



Надо бы повысить объем продаж



Декларация



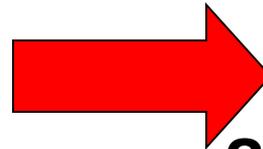
Мы предложим дополнительные услуги существующим клиентам



Направление



Я смогу зарабатывать дополнительно по 20 тыс.д. ежемесячно на существующих клиентах (Утверждается план-график, бюджет, ответственное лицо).



Задача



Пространство проблемы – пространство решения



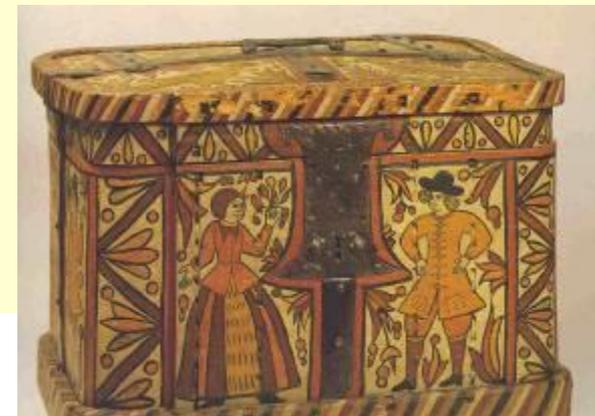
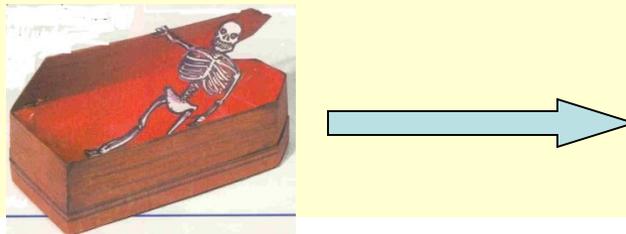
- ❖ Немножко фактов упаковано во множество эмоций. Надо развернуть. Важное прячется. Надо вытащить его на поверхность.



- ❖ Прошое (опыт) норовит пустить нас по кругу



- ❖ **ПРОСТРАНСТВО РЕШЕНИЯ** должно быть шире пространства проблемы



Тест на чувство юмора

Если после превращения
проблемы в задачу,
тебе самому стало **смешно**,
значит, это **Не Твоя Задача**.
Надо ее «продать», подарить...

Пример:

*«Как Я, старший инженер Петров,
могу изменить
оргструктуру холдинга,
в который входит наш завод?»*



И еще 216 слайдов...