

Страус или Альбатрос? Страх или бегство? Каковы наши варианты последствий COVID-19?

Каждый кризис предоставляет возможность, возможность вернуться, переосмыслить и возобновить поиск путей защиты, подготовки и, в конечном итоге, усиления.

В связи с этой пандемией, хотя влияние на бизнес может быть общим практически для всех организаций, реакции и восстановление не будут общими! Как организации выходит из этого кризиса, будет сильно отличаться. Так же, как люди с одной и той же инфекцией реагируют и выздоравливают по-разному.

Возвращаясь к глобальному финансовому кризису 2007/08 года, одним из ключевых моментов было то, что компании реагировали двумя различными способами. Я прибегаю к примеру двух замечательных птиц, чтобы выразить свою точку зрения. (*извините, любители птиц!*)

А. «Страусовые компании» - они обычно прячут голову, испугавшись (миф) и помнят, что они большие, но не могут летать!

Примените это к любой компании и как она реагирует на кризис. «Страусовые компании», как правило, уходят в скорлупу, эффективно закрывая двери возможностей. Они не прилагают достаточно усилий, чтобы летать, искать улучшения, с высоты птичьего полета смотреть на ситуацию и готовиться к отлету от испытаний! Они похоронены под вызовами! Напомним, у страусов есть крылья, но они потеряли способность летать.

Ключевое слово в «страусовых» компаниях во время или сразу после кризиса - это СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ - путем сокращения численности персонала, бюджетов на R&D, расходов на маркетинг и даже расходов на запасные части!

Подводя итог мыслительному процессу, это «сокращение расходов любой ценой». Это, конечно, может дать довольно быстрые результаты, так как вы экономите немного денег прямо сейчас!

В. С другой стороны, позвольте мне представить великую птицу, Альбатроса. У них огромные крылья и они умеют эффективно ими пользоваться. Они машут ими меньше всего, но могут летать далеко и высоко. Они сканируют мир ниже и наиболее интересно; у них хорошее обоняние и пара на всю жизнь! (*да, они придерживаются одного партнера на всю жизнь!*).

«Компании Альбатросы» - продолжая эту аналогию летают! Они не прячут головы и хотят, чтобы проблема ушла! Они летают высоко, но с минимальными усилиями! Они сосредоточены на сокращении потерь (Muda) и максимизации воздействия ... назовите это производительностью!

«Компании альбатросы» расширяют свои возможности по поиску и устранению проблем, развитию своих сотрудников, совершенствованию процессов и, подобно могучему альбатросу, ищут новые возможности для поиска и устранения потерь и утечек, исправления нарушенных процессов!

Они становятся ближе к своим партнерам, они строят долгосрочные отношения: со своими членами команды, клиентами, в рамках торговли и поставок. Они не бросают своих партнеров при первой же возможности!

Мантра для компании «Альбатрос» - «сокращайте потери», становитесь легче, чтобы летать дольше и выше!

Кризис COVID-19 является эквалайзером, который так или иначе повлиял или повлияет на каждую семью в каждой стране, на отрасли и цепочки поставок. Вопрос в том, сколько из них «пойдет как траус», а кого вдохновит альбатрос? Выбор за вами!

Будучи единомышленником методологии KAIZEN™, которая является искусством и наукой непрерывного совершенствования, достигаемого без добавления каких-либо ресурсов (*да, прочитайте это еще раз!*), сейчас самое время инвестировать и наращивать свои мускулы улучшения с KAIZEN™! Сейчас не время сокращать расходы и ослаблять организационные мускулы! Существует большая разница между сокращением затрат и сокращением потерь! Эта разница коренится в мышлении и действиях KAIZEN™.

Я пойду дальше, чтобы попросить вас подумать, являются ли инвестиции в автоматизацию и высокие технологии единственным выходом? Сколько из того, что у вас уже есть, используется по максимуму? Прежде чем вы захотите добавить / инвестировать больше, подумайте, все ли ресурсы - люди, оборудование, инвентарь, пространство, коммунальные услуги, информационные технологии и т.д. - используются в полной мере? Если нет, сделайте это сначала, прежде чем добавлять больше!

Наконец, выздоровление и исцеление - все зависит от общего состояния здоровья! Те, кто здоровее, быстрее выздоравливают. Примените эти мысли на организацию - восстановление и исцеление требуют сильных мышц для улучшения организационного здоровья, это очень важно. Но прошлое позади, сосредоточьтесь на будущем.

Позвольте мне напомнить вам о «четырех ключевых мышцах», которые нужно питать, строить и укреплять, когда вы начинаете двигаться вперед:

Daily KAIZEN™ (ежедневный KAIZEN™) - мышца, что имеет способность менять поведение и повседневные привычки людей, ежедневно встречаясь, находя и решая проблемы, приводит к ежедневным улучшениям. Когда некоторые вещи совершаются ежедневно, случается волшебство! Очень важно для восстановления после COVID-19!

Breakthrough KAIZEN™ (прорывной KAIZEN™) - это мышца помогает достигать быстрых побед, а также стратегически важных инициатив по улучшению. Это не только поможет вам найти прорывные улучшения, но и поможет вам достичь этих прорывов!

Leaders KAIZEN™ (KAIZEN™-лидерство) - эта мышца помогает наращивать мышцы ваших лидеров (всех тех, у кого есть команда) - что они должны измерять? Как часто? На чем должны сосредоточиться?

Support KAIZEN™ (поддержка KAIZEN™) - эти мышцы создают способность поддерживать, направлять, развивать способности и возможности KAIZEN™ во всей организации. Это обеспечивает поддержку и управление, необходимые для продвижения культуры постоянного улучшения.

Пожалуйста, примите во внимание, что все вышеперечисленные мускулы надо выстроить и «выровнять» для достижения лучшего делового или организационного здоровья!

Итак, давайте инвестируем в наращивание мышц KAIZEN™, чтобы летать высоко, как альбатрос, и не погружать головы в панику, растерянность и стресс! Это тоже пройдет! Говорят, что когда одна дверь закрывается, открываются многие другие.

Кризисные принципы от Кайдзен Института:

- Долгосрочное мышление.
- Бережное отношение к людям.
- Быстрая реорганизация операционной модели.

Кайдзен Институт призывает к действию, мы знаем, как:

- Заботиться о команде (укрепление командного духа).
- Заботиться о людях (создание ежедневной практики KAIZEN™).
- Управлять денежным потоком.
- Перенастроить производственную модель.
- Обеспечить бесперебойность цепочки поставок, хабов и транспортировки.
- Переосмыслить стандарты безопасности труда.
- Обеспечить безопасность интеллектуальной работы и цифровой простоты.
- Управлять продажами.
- Управлять разработкой продукта.

Автор: Джаянт Мурти, Директор, Кайдзен Институт Индия, Партнер-основатель и директор, Кайдзен Институт Африка



GEMBAKAIZEN™

Europe - Americas - Asia-Pacific - Middle East - Africa

© Kaizen Institute 1985-2019. KAIZEN™, GEMBAKAIZEN™ and other associated marks are registered trademarks of Kaizen Global Enterprises, its subsidiaries, licensees or IP holders worldwide. Kaizen Institute is a subsidiary of Kaizen Global Enterprises, which is registered and licensed as a free zone company under the rules and regulations of the DMCC.