

Константин ШТОЛЬЦ

Системное целеполагание

Главный секрет



12+

Константин Штольц

**Системное целеполагание.
Главный секрет**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Штольц К.

Системное целеполагание. Главный секрет / К. Штольц —
«ЛитРес: Самиздат», 2019

Изложены основы системного подхода к целеполаганию. Описаны плюсы и минусы системного целеполагания. Раскрыт главный секрет.

Содержание

Системное целеполагание	6
Введение	7
Для кого эта книжка?	7
Почему именно Штольц?	8
Формат книги	9
Домашние задания	10
Системный подход по Аристотелю	11
Больше суммы частей	11
Простейшая система	12
Система «Продавец – Покупатель»	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

В оформлении обложки использована фотография с <https://images.app.goo.gl/KDFaBW5CSwCXZVKi8> по лицензии CC0.

Системное целеполагание

Системный подход к целеполаганию.

Теория и практика.

Точнее, в другом порядке:

1. практика и

2. теория.

Прежде всего – практика. Практические случаи, пошаговые планы. И только во вторую очередь – немного теории.

Введение

Системный подход – это **ХАЙП**.

Только и слышишь – системный, системный.

А если попросить дать определение – почти никто и не даст.

А я дам.

Кроме того – приведу примеры как подлинного, так и ложного системного подхода. Изложу пошаговые алгоритмы. Раскрою главный секрет системного целеполагания.

Причем раскрою этот главный секрет прямо сейчас. Главный секрет состоит в том, что системное целеполагание **ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА** является самым лучшим подходом.

Почему?? Расскажу, но чуть позже.

Для кого эта книжка?

Эта книжка подойдет именно Вам, если Вы предпочитаете делать только то, что ясно понимаете.

Ключевое слово здесь – **понимание**. Довольно распространенная альтернатива тому чтобы понимать, это чувствовать, испытывать положительные эмоции. Многие люди делают не то, что подсказывает разум, а то, что нравится. Для этих людей эмоции значительно важнее логики. Люди любят испытывать радость от того, что они делают. И это хорошо.

Такой подход имеет полное право на существование. В конце концов, это вопрос личного выбора. Хочешь делать то, что тебе нравится – не читай умных книжек. Делай то, что нравится.

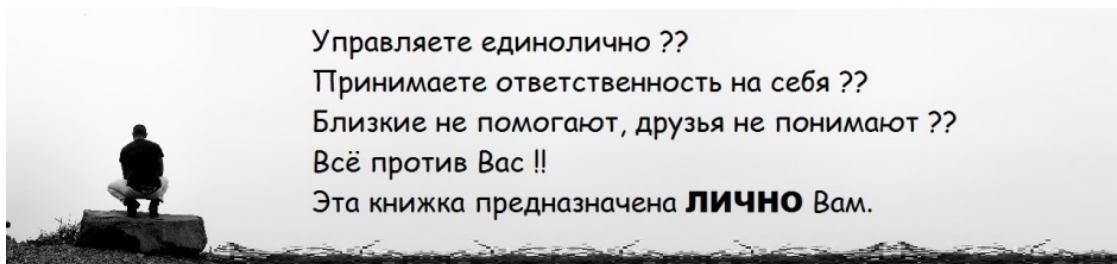
А если хочешь делать именно то, что ясно понимаешь, то, наоборот, читай умные книжки. Учись. Набирайся знаний и опыта. И, в конце концов, получай от этого удовольствие. Это вполне реальная альтернатива. Знание – сила. Это правда. Но правда и то, что знание – радость. По моему личному мнению.

Я пишу, прежде всего, для тех, кто управляет единолично.

Тем, кто только принимает участие в коллективном управлении большими компаниями и корпорациями, тоже важно понимать системность подхода к целеполаганию. Но в этом случае за системность отвечает, прежде всего, топ-менеджмент. Если Вы – один из линейных руководителей, то системность – не главная сфера Вашей ответственности.

Иное дело, если Вы руководите единолично, принимаете полную ответственность за результат на себя лично.

Если Вам не помогают близкие, Вас не понимают друзья, не поддерживают партнеры. Если все против Вас. Весь мир на Вас ополчился. Тогда эта книжка – точно предназначена лично Вам.



Управляете единолично ??

Принимаете ответственность на себя ??

Близкие не помогают, друзья не понимают ??

Всё против Вас !!

Эта книжка предназначена **ЛИЧНО** Вам.

<https://pixabay.com/ru/photos/%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0-3774661/> – источник изображения

Сформулирую экстремистскую точку зрения.

Всякое управление, это, в конечном счете, единоличное управление. Человек по-настоящему может управлять **только самим собой**, и то далеко не во всех аспектах.

Да, формулировка резкая, заостренная. Но определенную управленческую правду она действительно отражает. В самом деле. Кем ещё, кроме себя самого, мы управляем? Подчиненными? Далеко не всегда и отнюдь не во всем. Подчиненные только формально называются «подчиненными». На самом деле – это самостоятельные люди, каждый со своим мнением, отдельным пониманием, собственным целеполаганием и индивидуальной мотивацией. Никакого полного подчинения и стопроцентной управляемости в реальной жизни обычно не бывает и в помине. Хорошо, если подчиненные готовы хотя бы учитывать вашу точку зрения. Хотя бы просто доброжелательно учитывать.

Среди американских специалистов по управлению довольно популярна противоположная точка зрения. Она формулируется как «Управляй!» Управляй всем и всегда !! Подчиненными, коллегами, партнерами, даже начальником. Управляй всем на свете. Обстоятельствами, рынком, поведением людей. Всем, вплоть до чередования дня и ночи.

Это самонадеянная точка зрения. Очень, замечу, американская. Точка зрения «сверхчеловека». На самом деле так не бывает. Бывает, что удается оказывать некоторое влияние на окружающих, и только. А чередование дня и ночи происходит, поверьте, без нашего влияния.

Но даже если заменить слово «управляй» на слово «влиять», никто не гарантирует сколь-нибудь значимого успеха. Далеко не всё нам подвластно. Сами-то мы, входим ли в список того, что по-настоящему находится под нашим контролем ??

Сказано: «Делай, что должно и будь, что будет».

Так что эта книжка, прежде всего, для тех, кто:

- Предпочитает делать только то, что ясно понимает.
- Управляет единолично. Принимает ответственность на себя.

Как это делаю я сам.

Почему именно Штольц?

По двум причинам. Точнее – минимум по двум.

Есть и другие. Но не буду тщеславиться – упомяну две.



Оригинальное изображение

Первая причина. Образование

У меня блестящее образование. За мной ТРИ элитных университета:

- Московский физико-технический институт.
- Высшая школа экономики.
- Московский государственный университет имени Ломоносова.

Я защитил диссертацию, имею ученую степень кандидата физико-математических наук. Член Союза журналистов, сертифицированный аудитор по системам качества ISO 9001, магистр управления МГУ. Лицензированный яхтенный капитан с неограниченным районом плавания, наконец.

Вторая причина. Мой опыт.

У меня очень большой жизненный и деловой опыт. На профессиональной руководящей работе – с 1981 года. Собственник бизнеса – с 1991 года. Учю людей управлять бизнесом с 1993 года (тогда даже еще не было слова коучинг).

Руководил целым рядом крупных проектов в Москве, на Камчатке, на Кипре, в Дании и в США. Успешно выполнил более трех десятков проектов, из которых двенадцать – международных.

Только три примера моих проектов:

1. Пионерская электронная система структурированного обмена маркетинговой информацией. Совместно с Varioline (Германия).
2. Создание Иерархической мульти-интеллектуальной системы управления крупным машиностроительным предприятием ОПК. Создание и руководство Корпоративным университетом предприятия. Совместно с ПАО «Мотовилихинские заводы» (Россия).
3. Создание «под ключ» национальной системы мониторинга рыбопромыслового флота республики Кипр в соответствии с требованиями Евросоюза.

Ну, хорошо. Еще один пионерский проект. Просто жалко вычеркивать.))

Разработка и создание европейской системы спутникового мониторинга подвижных объектов. Совместно со SpaceChecker (Бельгия).

Более полный список приведен на моем сайте theShtolts.ru

Так что, приглашаю Вас, дорогие читатели, познакомиться с подходом образованного и опытного специалиста.

Формат книги

Вы держите в руках по-своему уникальную книгу.

«Держите в руках» только фигурально. Вы видите ее на экране компьютера, ноутбука, планшета или смартфона. Печатного варианта этой книги не существует даже в планах. Это сугубо электронное издание.

Книга предназначена для людей разных поколений и склонностей. Многие привыкли к традиционным книгам. С обложкой, оглавлением, с предисловием, с главами и параграфами.

Я сам такой, и люблю подержать книгу в руках, погладить обложку, перелистнуть несколько страниц.

Отлично !! Специально для Вас, мои дорогие Друзья, я оформил этот электронный информационный ресурс в виде традиционной книги. Книги, которую можно видеть на экране абзац за абзацем, сверяться с логикой изложения по оглавлению, представлять себе упругую шершавость переворачиваемых страниц.

Я называю такой формат «традиционно-электронная книга». Сокращенно – ТЭК. Этот формат совмещает в себе достоинства традиционной печатной книги и электронного информационного ресурса. От книги – привычное оформление и книжный аппарат. От ресурса – древовидность структуры, возможность переходить (или не переходить) по ссылкам. В ТЭК часто встречаются «кликабельные» ссылки на страницу ресурса-оригинала.

Формат ТЭК отвечает моему тренерскому подходу. Я не скрываю источников информации. Я привык корректно ссылаться на авторов. Я против подходов многих современных «гуру» коучинга, когда бессистемно надергав материалов с чужих ресурсов, они применяют «синонимайзеры» и не ссылаются на первоисточники.

Я и моя команда – мы ничего не скрываем. Даем прямые ссылки на оригинальные Интернет-ресурсы. Не скрываем, что учились у лучших, что перенимаем и распространяем их опыт. Начиная с Аристотеля. На него в тексте книжки тоже есть ссылка. ;-)

Домашние задания

Книга предполагает выполнение трех зачетных домашних заданий (ДЗ). Это очень важная часть освоения системного целеполагания.

Не откладывайте выполнение ДЗ «на потом». Прочитали главку, дошли до заголовка «Домашнее задание» – напишите мне личное сообщение ВКонтакте по инструкции, выполните ДЗ, запишите результат в таблицу.

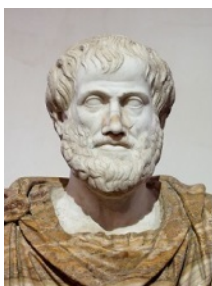
Рекомендую вести ее в электронном виде для воспитания информационной культуры.

Системный подход по Аристотелю

Говоря о системном подходе, я стараюсь следовать классике. И апеллирую к великому философу, жившему в Греции в четвёртом веке до нашей эры – Аристотелю. <https://bigenc.ru/philosophy/text/1828434>

Больше суммы частей

Считается, что Аристотель сформулировал свое определение системы следующим образом: «Целое больше простой суммы своих частей».



Система
«Целое больше простой суммы своих частей».
Аристотель, «Метафизика», 4 в. до н.э.

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/a/ae/Aristotle_Altemps_Inv8575.jpg/765px-Aristotle_Altemps_Inv8575.jpg – источник изображения

Почему я говорю «считается»? Потому, что конкретно этих слов Аристотель не говорил. Обычно исследователи ссылаются на знаменитый труд Аристотеля «Метафизика». Но внимательный анализ показывает, что именно таких слов в двадцать пятой главе «Метафизики» как раз и нет <https://www.litmir.me/br/?b=159354&p=28>.

Это не цитата. Это скорее изложение современными лексическими средствами оригинальной точки зрения Аристотеля. Своего рода адаптация древнегреческого текста к нашему пониманию.

Но мысль такая у Аристотеля присутствует. Это правда, он действительно считал, что целое больше простой суммы своих составных частей.

Не для запоминания, а просто для Вашего сведения, упомяну, что Аристотель в «Метафизике» дает следующее определение: «Целым называется то, у чего присутствуют ВСЕ те части, состоя из которых оно именуется целым от природы, а также то, что так объемлет объемлемые им вещи, что последние образуют нечто одно...»

Без перевода на современный русский язык с древнегреческого, действительно не обойтись.))

Во всяком случае, констатируем два аспекта аристотелевского понимания системности. Системный подход подразумевает:

– **Да.** Составные части важны.

– **Но.** Есть что-то ещё.

Вы спросите:

– А что? Что это за «ещё что-то»? ??

Отвечаю:

– В качестве этого «чего-то ещё» выступают **СВЯЗИ** между частями.

Вот так. **ЧАСТИ** и **СВЯЗИ**.

Простейшая система

Теперь мы можем построить простейшую модель системы. Причем следуя аристотелевскому пониманию «системы».

Простейшая модель – это самая маленькая из систем, которая хоть и маленькая, но уже может считаться **полноценной системой**.

Получается, что в простейшем случае, система – это:

- **Одна часть** системы.
- **Другая часть** системы.
- **Связь** между этими частями.

Как говорится, Minimum minimorum.

Таких систем, или, точнее сказать, таких моделей систем очень много, они широко известны. Вот несколько.

Система «Продавец – Покупатель»

Очень популярна в менеджменте. В этой системе есть все, что полагается иметь полноценной системе. Все три компонента.



https://www.crystals.ru/uploads/local/field_photo/article_670/pokupatel-grubit_0.jpg?itok=nPEKYSiP – источник изображения

Первый компонент.

Первая часть системы. «Покупатель». Эта часть системы может быть довольно подробно описана по общепринятой схеме. Структура такого описания устоялась и применяется во всем мире. Эта часть системы характеризуется полом, возрастом, набором демографических признаков, уровнем доходов, гео-привязкой. Маркетологи назовут ещё десятки характеристик «Покупателя».

Второй компонент.

Другая часть системы. «Продавец». Для этой части у маркетологов и специалистов по продажам тоже есть привычный стандарт описания. Сюда входит джентльменский набор навыков, включая умение пользоваться CRM системой, формировать отчетность по показателям KPI, ряд личных качеств, включая общительность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.