



Элияху Голдратт

Цель-2

Дело не в везении

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Цель-2. Дело не в
везении. Элияху Голдратт
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»
Серия «Ключевые
идеи: Элияху Голдратт»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56895856

Цель-2. Дело не в везении:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Элияху Голдратта «Цель-2. Дело не в везении». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

Книга «Цель-2. Дело не в везении» – это продолжение бестселлера Элияху Голдратта «Цель: процесс непрерывного улучшения», в которой он развивает свою теорию ограничений. Во второй книге герой Алекс Рого – новый исполнительный вице-президент UniCo. Он управляет группой из трех компаний,

которые в недавнем прошлом были убыточными. Несмотря на его успехи, дирекция корпорации принимает решение распродать эти фирмы и вернуться к старой схеме производства. Это значит, что скоро Алекс останется без работы. Одновременно с этим у героя проблемы в семье. Алекс выходит из личного и рабочего кризиса с помощью теории ограничений и «дерева текущей реальности», составление которого позволяет увидеть комплекс текущих проблем, связать их между собой, понять их истинные причины и наметить пути решения.

Зачем читать

- Использовать методы теории ограничений для разрешения рабочих и личных конфликтов.
- Научиться правильно относиться к кризисным ситуациям и выходить из них с наименьшими потерями.
- Научиться строить дерево «текущей реальности» и «дерево будущего», чтобы трезво оценить свое положение и перспективы.

Об авторе

Элияху Голдратт – физик, философ, педагог и писатель. Прославился теорией ограничений, в которой «узкие места», недостатки системы используются для ее непрерывного улучшения. Для этого Голдратт разработал системный подход «Пять направляющих шагов», широко используемый в менеджменте. Кроме теоретических научных разработок, получил десятки патентов на изобретение медицинского оборудования, сконструировал датчики температур для капельного орошения земель.

Содержание

Введение	6
1. Домашние проблемы	8
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Краткое содержание книги: Цель-2. Дело не в везении. Элияху Голдратт

Оригинальное название:

It's not luck

Автор:

Eliyahu Goldratt

Тема:

Менеджмент

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма
AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Введение

«Цель-2. Дело не в везении» – сиквел бизнес-романа «Цель: процесс непрерывного улучшения» Элияху Голдратта. Главный герой все тот же. Это Алекс Рого, который за несколько лет высоко поднялся по карьерной лестнице: он уже не директор завода, а вице-президент корпорации UniCo. Однако эти достижения не столь значительны на фоне проблем UniCo. Семь лет назад акции корпорации стоили 64 доллара, а сейчас – 32. И это еще неплохо, потому что два года назад они оценивались всего в 20 долларов. Кредитный рейтинг UniCo упал на две категории, а многие инвестиционные проекты прошлых лет провалились.

На ежегодном совещании топ-менеджеры корпорации подводят итоги и отмечают успехи Алекса. Он управляет группой из трех компаний, которые в недавнем прошлом были убыточными, но сейчас приносят производственную прибыль 1,3 млн долларов в год. Однако радость Алекса оказывается недолгой. Директоры приходят к выводу, что диверсификация корпорации, которая обошлась в триста миллионов долларов, себя не оправдала и целесообразно вернуться к прежней структуре компании. Все приобретенные фирмы придется продать, чтобы улучшить кредитную базу и реинвестировать в основное направление. Это значит, что несмотря на все свои успехи, Алекс скоро останется без ра-

боты. А тут еще дома сплошные трудности: подростки сын и дочь отстаивают свою независимость, а жена стала работать вечером, и Алекса больше не ждет дома горячий ужин.

Но Алекс выходит победителем и в борьбе за мир в семье, и в рабочих вопросах. И все благодаря использованию методик теории ограничений, которым его обучил Йона, в прошлом школьный учитель физики, а в настоящем – известный бизнес-консультант.

В саммари мы не сможем рассказать обо всех сюжетных линиях романа и остановиться на каждом захватывающем моменте. Но мы покажем, как работает теория ограничений в бизнесе и дома, расскажем, как можно применять такие методы теории ограничений, как «грозовая туча», «дерево текущей реальности» и «дерево будущего».

1. Домашние проблемы

Подростки хотят выглядеть взрослыми и обижаются, если родители им не доверяют. Алекс обнаруживает, что теория ограничений помогает сохранить отношения в семье и повысить уровень доверия. Джули, жена Алекса, помогает ему строить схемы, а потом Алекс учит детей применять теорию ограничений в жизни.

1.1. Конфликт с дочерью

Тринадцатилетняя Шэрон, дочь Алекса, мечтает пойти на вечеринку для старшеклассников. Отец дает разрешение – при условии, что девочка вернется домой к 22:00. Шэрон обижается и говорит, что лучше останется дома. Жена уговаривает Алекса воспользоваться приемом «Грозовая туча».

Эта методика используется, чтобы решить конфликт, когда обе стороны отказываются от переговоров и поиска компромисса. Создается простая схема, которая помогает сделать следующее:

- убедиться в наличии конфликта;
- найти скрытый конфликт, лежащий в основе ключевой проблемы;
- разрешить существующий конфликт;

- выработать решения, при которых все конфликтующие стороны будут в выигрыше;
- разработать новые, уникальные способы решения проблемы;
- дать подробное логическое объяснение причинам существования проблемы;
- описать все ошибочные предположения, лежащие в основе скрытого конфликта, и увидеть их связь с системными проблемами.

Рассмотрим алгоритм построения «грузовой тучи». Нам понадобится лист бумаги, на котором мы будем записывать составляющие конфликта. Вот этапы создания «грозовой тучи»:

Этап 1. Как только вы понимаете, что переговоры зашли в тупик и компромисс невозможен, немедленно прекращайте диалог.

Этап 2. Сформируйте у себя правильное отношение – осознайте, что в конфликте виноваты обе стороны.

Этап 3 (основной). Четко сформулируйте «грозовую тучу»:

- **поймите, чего на самом деле хочет одна сторона (запишите в правом верхнем углу);**
- **поймите, чего хочет другая сторона (запишите в правом нижнем углу);**
- **найдите причину, по которой вы настаиваете на своем (слева от своего желания);**

- подумайте, почему другая сторона требует того, что для вас неприемлемо (слева от желания оппонента);
- сформулируйте общую задачу, которая важна для обеих сторон.

Этап 4. Подумайте, как решить общую задачу, удовлетворив интересы сторон.

Рассмотрим «грозовую тучу» Шэрон и Алекса.

Этап 1. Отец и дочь имеют разное мнение относительно времени возвращения с вечеринки. Каждый стоит на своем. Шэрон прекращает диалог и в слезах убегает в комнату.

Этап 2. Алекс понимает, что авторитарный запрет не решает проблему, и он тоже неправ.

Этап 3 (основной). Алекс строит «грозовую тучу».

Чего хочет Алекс? Чтобы Шэрон была дома до 22:00.

Чего хочет Шэрон? Остаться на вечеринке до конца, примерно до полуночи.

Алекс боится за безопасность Шэрон. Это непросто сразу понять – на ум приходит беспокойство о собственной репутации, о репутации дочери и банальное «Так должно быть».

Шэрон хочет быть популярной среди других подростков. Это нормально в ее возрасте.

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.