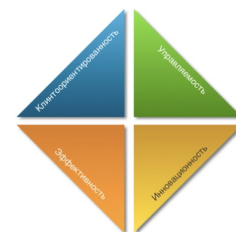


Диагностика - движение от названных формулировок проблем к причинно-следственным и антитезным с выходом на постановку задач.

Некоторые универсальные методы работы со «слабыми сигналами» и источники проблемы (таблица).

Источники риска «потери информации» от слабых сигналов	
	<p>Неспособность своевременно оценивать слабые сигналы (ослабление сильных сигналов в том числе)</p> <p>Изолированность от ЛПР слабых сигналов.</p>
М е т о д ы р а б о т ы	<p>Основное требование: личная заинтересованность высшего руководства и воля на долгосрочное внедрение изменений</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Организация руководителем регулярных совещаний в составе представителей всех подразделений (клиенты-потребители) по обсуждению и оценке слабых сигналов и оценке проблемного поля • Разработка решений. • Назначение ответственных за внедрение решений с установленными сроками и конкретизацией ожидаемых результатов <p>Руководитель выступает в роли диагноста.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Назначение ответственного - диагноста (хозяина процесса) - например менеджера по работе с основными источниками поступления подобных сигналов: от клиентов, конкурентов, поставщиков, сотрудников. претензиями-предложениями (внутренними и внешними) • Организация работ по приему (критерии сигналов, требования к ответственному, такие как опыт, наблюдательность, инициативность, авторитетность, привычка или навык быстро акцентировать в окружающей среде нюансы, незаметные остальным.), анализу и выработке решений по информации от «слабых сигналов» в том числе жалоб, рисков, предложений, обратной связи от потребителей и т.д. • Оценка стоимости необходимых работ и ROI <p>Руководитель выступает в роли заказчика.</p>
	<p>Организация дополнительного мотивирования персонала на выполнение своих функций на высоком уровне.</p> <p>Руководитель выступает в роли заказчика изменений.</p>
	<p>Внедрение продуктового выражения функций сотрудника. Оценка результата.</p> <p>Руководитель выступает в роли заказчика изменений.</p>



Источники риска «потери информации» от слабых сигналов	
	Создание благоприятной для заботы об общем деле, развитии профессионализма и инициативности культуры в которой «все детали важны» - забота об общем результате. Привнесение в организацию новых ценностей и культуры. Руководитель выступает в роли заказчика изменений.
Смена управленческой системы и/или стиля руководства. Открытость и доступность руководства - новая норма. Руководитель как пример. Обратная связь от руководства. Руководитель выступает в роли заказчика и потребителя.	
Использования навыков внешнего консультанта, как профессионально и регулярно работающего с диагностикой - это связано с профессиональной наблюдательностью консультанта, с привычкой быстро акцентировать в окружающей среде нюансы, незаметные остальным. Здесь-то и проявляется важный принцип: консультант не столько собирает информацию, сколько производит новую, вторичную, третичную информацию. Руководитель выступает в роли заказчика и потребителя.	

Основная статья [тут](#)