



Канбан Модель Зрелости

Развитие Целесообразных Организаций

Релиз 1.1



П Р А К Т И К И

К У Л Ь Т У Р А

РЕЗУЛЬТАТЫ

Канбан Метод

Общие Практики

1. Визуализация (с помощью канбан-досок)
2. Ограничение незавершенной работы
3. Управление потоком
4. Сделать правила явными
5. Реализовать петли обратной связи
6. Улучшайтесь совместно, эволюлируйте экспериментально на основании моделей и научного подхода

Принципы Сервисной Парадигмы

- Ваша организация - это экосистема взаимозависимых сервисов управляемых правилами, определяющими их поведение. Для нее:
1. Поймите потребности и ожидания ваших клиентов и сфокусируйтесь на них
 2. Управляйте работой; дайте сотрудникам организовать себя вокруг нее
 3. Регулярно рефлексировать над сетью сервисов и правил, чтобы улучшить показатели

Принципы Управления Изменениями

1. Начните с того, что есть сейчас
 - Понимая текущий процесс так, как он работает
 - Уважая текущие роли, ответственности и должности
2. Договоритесь об эволюционном развитии
3. Поощряйте проявление лидерства на всех уровнях



Наблюдаемое поведение	Действия	Цель
Защита от выгорания <ul style="list-style-type: none"> • Доведение дел до конца • Повышение прозрачности 	ТАКТИЧЕСКИЙ НЕВЫРОВНЕННЫЙ РЕАКЦИОННЫЙ	Задачи
Осознание Клиента <ul style="list-style-type: none"> • Базовое понимание жизненных циклов • Улучшение взаимодействия • Повышение эмпатии • Повышение качества работы • Базовое понимание нагрузки и возможностей • Управленческая координация 		Поставка Результата
Клиентский Сервис <ul style="list-style-type: none"> • Сокращение Времени • Производства • Предсказуемость • Попадание в SLA • Действенные Метрики 	ОПЕРАЦИОННЫЙ ОБЪЯСНИМЫЙ	Продуктовые Направления Общие Сервисы
		Управление Рисками <ul style="list-style-type: none"> • Хеджирование рисков • Количественный анализ • Динамическое планирование
Организационная Гибкость <ul style="list-style-type: none"> • Перенастраиваемые общие сервисы • Кадровая гибкость • Перфекционизм 	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНГРУЭНТНЫЙ ПРЕДУПРЕЖДАЮЩИЙ	Портфель Бизнес Направлений
Стимулирующая Культура <ul style="list-style-type: none"> • Замена ценностных символов • Переосмысление «Что» и «Как» • Пересмотр «Почему» и «Кто» 		

Организационная Зрелость
0 Рассеянный
1 Командо-Центричный
2 Клиенто-Ориентированный
3 Соответствующий Предназначению
4 Застрахован От Рисков
5 Рыночный Лидер
6 Построен Навека

Ценности	Фокус	Доверие	Лидерство	Ограничения и Вознаграждения
Достижение	Кто Я	НИЗКОЕ	ИНДИВИДУАЛИЗМ	<ul style="list-style-type: none"> • Совершенно непредсказуемо
Коллаборация Инициативность Прозрачность	Кто Мы			ТРАЙБАЛИЗМ
Осознание Клиента Поток Базовое Понимание Уважение Эволюционные Изменения Проявление Лидерства Нарратив	Зачем Мы Нужны	ВЫСОКОЕ	ВЫРАВНИВАНИЕ ОБЩАЯ ЦЕЛЬ	<ul style="list-style-type: none"> • Управленческий Героизм • Консистентный Процесс • Неконсистентные Результаты
Клиентский Сервис для Соответствия Предназначению Баланс Глубокое Понимание Соответствие Предназначению Лидерство На Всех Уровнях Единство и Выравнивание Краткосрочные Результаты Согласие	Что Мы Делаем			<ul style="list-style-type: none"> • Риски Выявляются • Консистентный Процесс • Консистентные Результаты • Счастливые Клиенты
Близость с Клиентов Глубокий Баланс Конкуренция Полное Соответствие Предназначению Развитие Лидерских Качеств Соответствие Нормативам Справедливость	Как Мы Это Делаем	ВЫСОКОЕ	ВЫРАВНИВАНИЕ ЕДИНСТВО ОБЩАЯ ЦЕЛЬ	<ul style="list-style-type: none"> • Счастливые Стейкхолдеры • Количественно Управляемый Процесс • Устойчивые Результаты • Экономическая Устойчивость
Экспериментирование Повторное открытие Конгруэнтность Потрясающее Соответствие Предназначению Бизнес Фокус Равенство Возможностей Социальная Мобильность	Переосмысление			<ul style="list-style-type: none"> • Оптимизированные Процессы • Потрясающие Результаты • Лидирующая Экономика
Долгосрочное Выживание Терпимость и Разнообразие				<ul style="list-style-type: none"> • Долгосрочная Безопасность • Устойчив к Разрушительным Изменениям • Постоянная Актуальность

Больше информации на: www.kanbanmaturitymodel.com

© Mauvius Group Inc. Все права защищены. Воспроизведение только с разрешения.