

10-faldiga era chanser att lyckas med Lean

Ledare saknar förmågan att påverka beteenden. Bara 2 % av alla Lean-satsningar ger förväntade resultat enligt Industry Weeks omfattande undersökningar. Shingo Prize-kommitténs egna uppföljningar visar att få som fått deras Lean-pris lyckats upprätthålla framgången.

Anledningen till att förändringsinitiativ upplevs som kortvariga ansträngningar utan långsiktiga resultat ligger i ledares okunskap om hur de förändrar beteenden för gott. 90% av tillfrågade ledare anser sig inte kunna påverka den beteendeförändring de själva finner avgörande för verksamhetens långsiktiga framgång.

Ledare som försöker förändra gör ett avgörande misstag. Misstaget är inte att de använder fel påverkansstrategi, utan att de bara använder en

strategi åt gången. Studier visar att de som utnyttjar fyra eller fler påverkansstrategier har tio gånger större chans att lyckas än dem som bara utnyttjar en. För att lyckas måste en ledare utnyttja fler källor till påverkan.

KÄLLORNA TILL PÅVERKAN OCH HUR DU UTNYTTJAR DEM

Den enkla modellen för framgångsrik beteendeförändring delar in källorna till påverkan i sex kategorier. All förändring bygger på att det finns *motivation* och *förmåga* att göra det som

	Motivation	Förmåga
Personlig	1 Gillar jag att göra det?	2 Kan jag göra det?
Social	3 Motiverar andra mig att göra det?	4 Gör andra det möjligt?
Strukturell	5 Motiverar systemet mig att göra det?	6 Gör systemet det möjligt?

De sex perspektiven för framgångsrik förändring

Nu börjar uttagningen till Svenska Leanpriset 2012

Vem vill du nominera till Svenska Leanpriset? Kanske är ditt företag en aspirant? Oavsett vad så vill vi ha in ditt bidrag senast den 16 maj för att hinna utvärdera de tävlande; finalisterna presenteras under hösten och vinnaren utses på Lean Forum Konferens i Södertälje den 2-3 oktober.

Lean Forum söker företag eller organisationer, enheter eller avdelningar som kan uppvisa verkliga effekter av sitt lean-arbete. Vi riktar inte in oss på enskilda områden utan ser på verksamheterna ur ett mycket brett lean-perspektiv.

– Det är inspirerande att vinnarna har kommit från så vitt skilda branscher som förpacknings- och fordonsindustri liksom sjukvård och läkemedelsindustri, säger Lena Lundh, vice

ordförande i Lean Forums styrelse. Det är viktigt att alla får presentera sitt arbete utifrån sina egna förutsättningar.

– Vi söker inte den som är ”bäst”, vi söker föredömen som kan agera kunskapsspridare inom lean, förklarar Joakim Hillberg, Lean Forums styrelseordförande. Det finns säkert fler branscher som vill och kan visa framfötterna, men tanken är inte att ställa dem mot verksamhetsområden som kanske arbetat längre med lean.

Svenska Leanpriset, som i år delas ut för femte gången, har på relativt kort tid blivit ett både väletablerat och uppmärksammat pris. Förra årets vinnare, Emballator Lagan Plast, har redan haft ministerbesök och planer finns att dokumentera deras arbete på film.

– Naturligtvis är vi glada att Svenska Leanpriset uppmärksammas, men det viktigaste är att det växer i betydelse, menar Joakim Hillberg. För vinnande företag är det en fjäder i hatten gentemot såväl kunder som leverantörer, men minst lika viktigt är det för de egna medarbetarnas självkänsla och stolthet. Det är utförarna som hyllas i Svenska Leanpriset.

– Vinnaren av Svenska Leanpriset åtar sig att ta emot studiebesök för att visa upp sitt arbete, vilket alla kan dra nytta av, avslutar Lena Lundh. Både besökarna, som får se positiva exempel från verkligheten, och värden som själv kan inspireras av besökarna och leva upp till lean-devisen att ”den som kan ska visa den som inte kan”.

Nu vill vi ha in din ansökan!

Senast den 16 maj 2012 ska den vara inlämnad, läs på hemsidan hur du ska gå tillväga.

Priset delas ut på Lean Forums Konferens i Södertälje den 2-3 oktober. Den som blir utvald som en av finalisterna får:

- Utvärdering och återkoppling av sitt lean-arbete på plats av två erfarna leankännare
- Friplatser till Lean Forum Konferens
- Visa upp sin verksamhet vid studiebesök.

Vinnaren av Svenska Leanpriset får – förutom ära, diplom och pris – även publicitet kring sin leanorganisation samt tillfälle att presentera lean-arbetet vid huvudprogrammet på Lean Forum Konferens i Södertälje.

Välkommen med din ansökan!

From the authors of the *New York Times* Bestseller
crucial conversations

Influencer



Kerry Patterson • Joseph Grenny
David Maxfield • Ron McMillan • Al Switzler

krävs. Motivation och för-måga kan främjas ur tre olika perspektiv – personliga, sociala och strukturella.

En verksamhet som inte uppnått förväntade Lean-resultat hittar lösningen i medarbetarnas beteenden – i ett fåtal avgörande nyckelbeteenden som behöver förändras för att säkerställa framgång. När minst fyra av de sex källorna till på-verkan utnyttjas för att främja dessa nyckelbeteenden ökar verksamheten sina chanser att lyckas många gånger om. De sex källorna är följande:

1. Personlig motivation: Gillar jag att göra det?

Koppla beteenden till personliga värden. Framgångsrika påverkare synliggör hur ett nytt beteende ger personliga fördelar och utnyttjar inre drivkrafter i förändringen.

2. Personlig förmåga: Kan jag göra det?

Överinvestera i kompetensutveckling. Det finns inga genvägar utan precis som i idrottens värld krävs upprepad träning för att ändra beteende. Med praktisk övning i små steg blir

de nya upplevelserna bevis för att något kan göras.

3. Social motivation: Motiverar andra mig att göra det?

Utnyttja gruppsynergy. Effektiva påverkare förstår att beteendenormer skapas och upprätthålls av en mängd dagliga inter-aktioner. Därför lägger de stor energi på att få verksamhetens både formella och informella ledare att ställa sig bakom önskad förändring.

4. Social förmåga: Gör andra det möjligt?

Utnyttja styrkan i teamet. Det är inget nytt att fungerande grupper presterar bättre än enskilda individer. Effektiva påverkare frågar sig hur de kan få alla i gruppen att stötta varandra och synliggör hur individers framgång är beroende av gruppens framgång.

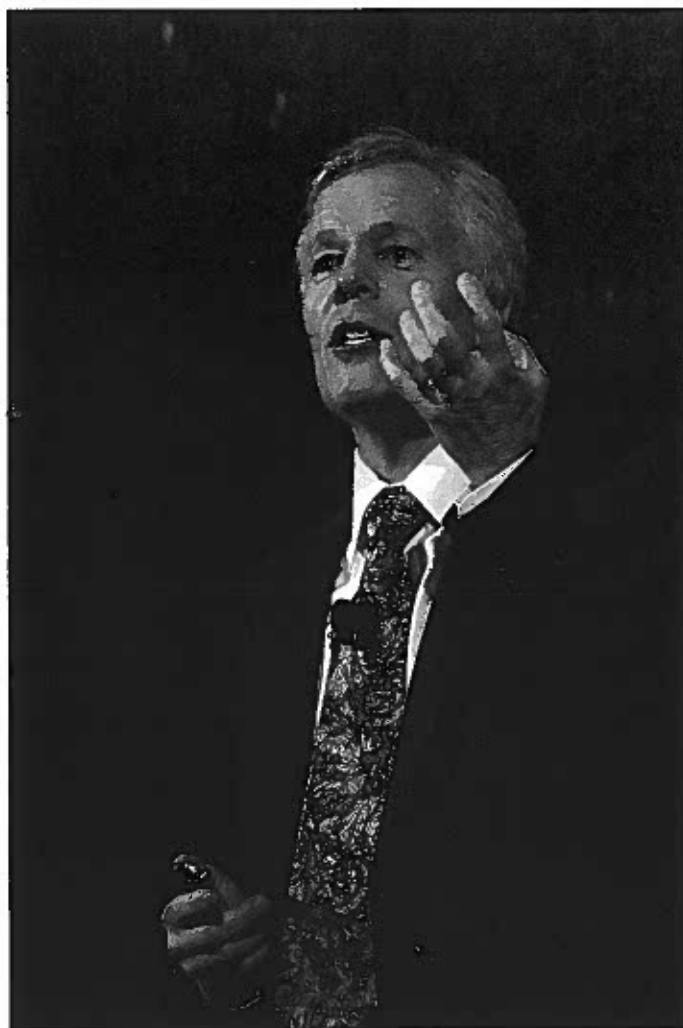
5. Strukturell motivation: Motiverar systemet mig att göra det?

Utforma belöningssystem och säkerställ ansvarstagande. Externa belöningar bör användas med försiktighet eftersom de stjäl fokus från personlig tillfredsställelse och social gemenskap. Framgångsrika förändringsledare hittar smarta metoder för att uppmärksamma både önskat beteende och uppnådda resultat.

6. Strukturell förmåga: Gör systemet det möjligt?

Skapa förutsättningar. Stödjer organisation, ledningssystem och processer förändringen? Vilka nyckeltal mäts och hur visualiseras de? Effektiva påverkare skapar enkla stödstrukturer som gör det lätt att göra rätt och svårt att göra fel.

Vad som är rätt beteende för framgång förändras när verksamheten utvecklas. Er långsiktiga



Joseph Grenny är en världsberömd expert inom beteendeförändring och ledarskap. Han är medförfattare till fyra böcker som blivit New York Times-bästsäljare varav en – "Influencer: The power to change anything" - erhållit utmärkelsen årets managementbok. Utbildning som bygger på hans forskning utsågs nyligen till årets utbildningsprodukt av Human Resource Executive. Joseph är en dynamisk presenter och fantastisk historieberättare som rankas bland världens främsta föredragshållare.

frågorna är dock desamma och utnyttjar ni alltid minst fyra har ni upp till tio gånger större chans att lyckas.

Joseph Grenny

Speed dating för företag – premiär för nya matchmakingen Productivity Connect

Elmia öppnar nu nya dörrar för att underlätta för tillverkningsindustrin att stärka sin konkurrenskraft genom ökad produktivitet.

Matchmaking inom ramen för Productivity Connect 8-9 maj är en unik satsning under Elmia Automation och parallellmässorna Elmia Polymer och Elmia Svets och Fognings teknik. Arrangemanget genomförs tillsammans med Svenska Auto-

mationsgruppen, Enterprise Europe Network, Robotdalen samt Almi Företagspartner.

Det specialframtagna konceptet Productivity Connect har ett syfte: att vara en tidseffektiv arena där företag kan delta i förbokade affärsmöten för att utöka sin kundkrets eller hitta nya leverantörer, ny teknik eller samarbetspartners.

– Matchmaking är ett effektivt sätt att på en dag träffa flera beslutsfattare som kan ha betydelse för framtida affärer, menar Stefan Berntsson, marketing manager på AH Automation AB som ställer ut på Elmia Automation 8-11 maj och som har goda erfarenheter från olika matchmakingarrangemang.

– Affärer görs mellan människor – därför är det personliga mötet viktigast av allt. Givetvis måste man ha rätt produktflora och så vidare, men det är ändå i mötet allt avgörs.

Productivity Connect fokuserar på affärer och produktionsarbeten och vänder sig till tillverkande företag, systemintegratörer och leverantörer av automationskomponenter, produktionsutrustning eller smarta produktions- och tjänstelösningar.

– Det här är ett led i Elmias målmedvetna satsning att stärka konkurrenskraften i industrin. Mässorna är i sig en viktig arena som vi nu ytterligare förstärker genom att erbjuda både utställare och besökare att delta i förbokade affärsmöten, säger Lina Kåvestam, projektledare för Elmia Automation.