

# 11 jednostavnih koraka do boljeg vođe

Management i organizacija posla je proces u kojem manageri utječu na djelatnike kako bi se ostvarili ciljevi i strategije tvrtke. Mnogi manageri dvoje između „kontrole i povjerenja“ i „vodstva i kontrole“ s jedne strane, te između „samostalnosti i zapovijedanja“ i „povjerenja i davanja ovlasti“ s druge strane. Kako se možete od „managera koji kontrolira situaciju“ preobraziti u „vođu koji vjeruje drugima i potiče ljude na rad“?



John Lodder

Na ljudi se može utjecati na dva različita načina: tradicionalno s naglaskom na „kontroli“ ili moderno s naglaskom na „inspiraciju“. Tradicionalni management i moderni *leadership* razlikuju se u slijedećem:

#### Tradicionalni management

- Pisani zadaci i ciljevi
- Povjerenje i poticanje
- Kontrola na sastancima
- Procedure i pravila
- Formalna realizacija plana
- Detaljni izvještaji
- Upravljanje odozgo, odgovornost odozdo
- Planirane inovacije
- Formalno
- Ograničenja
- Upravljanje rezultatima i ishodima

#### Moderno leadership

- Podjeliti viziju i osobno joj se posvetiti
- Povjerenje i poticanje
- Dogovor je dogovor
- Norme, iste vrijednosti, kultura
- Neprestano usklađivanje
- Otvoreni razgovori
- Horizontalan i obostran utjecaj
- Neprestane inovacije
- Neformalno
- Slobodno eksperimentiranje
- Fokusiranje na ponašanje vođe

#### Kako voditi ljudi

Izazovi i vizije su svima inspiracija. Ambicije, pravila i vrijednosti organizacije eksplicitno su izražene i jasne svim djelatnicima: „To smo mi i to želimo, ovo je naša uloga u društvu i tako ovdje radimo“. Vođe su važni jer su svojim ponašanjem uzor i primjer svima. Vođa imaju stalne kontakte sa svojim djelatnicima i otvoreno raspravljaju o dnevnim poslovima. Potiču inicijative i dobre ideje koje očekuju od svojih djelatnika, te ih zbog toga i nagrađuju.

Tako da se prelazak s „kontrole na povjerenje“ odvija inspirativno, sa zajedničkom vizijom, racionalno i emocionalno, te se zasniva na iskrenoj unutarnjoj i izvanjskoj komunikaciji sa svim djelatnicima.

**Ako ste simpatični, to će vam pomoći na poslu, u poslovanju, u međuljudskim odnosima i u privatnom životu.** Dave Kerpen je intervjuirao desetke uspješnih vođa kako bi utvrdio zašto su tako omiljeni i zašto su njihove tvrtke tako uspješne. Glavni su mu zaključci bili da su sve koncepcije jednostavne, a ipak često zaboravljamo upravo na jednostavne stvari; stvari koje nas ne čine samo čovječnjima, već nam pomažu da budemo uspješniji. Najznačajnija načela, utvrđena u ovom istraživanju, koja moramo usvojiti kako bismo postali bolji vođe prikazana su ovdje:

JEDANAEST NAJZNAČAJNIJIH NAČELA KOJA TREBA USVOJITI KAKO BISMO POSTALI BOLJI VOĐA

#### 1. Slušajte

„Kad ljudi govore, pomno ih slušajte. Većina ljudi nikad ne sluša.“ - Ernest Hemingway

Slušanje je osnova svakog dobrog odnosa. Veliki vođe slušaju što njihovi klijenti žele i traže. Slušaju svoje djelatnike i kolege, otvoreni su za nove ideje. Slušaju dioničare, investitore i konkurenциju.