



Upaj si postati supermenedžer!

Sedem presenetljivih vodstvenih načel za pogumne
menedžerje

Klaus Schuster

Upaj si postati supermenedžer!

Sedem presenetljivih vodstvenih načel
za pogumne menedžerje

Izdal

Časnik Finance, d. o. o.
v Ljubljani, septembra 2011

First published as »Der freche Vogel fängt den Wurm« by Klaus Schuster.

© by Redline Verlag, Muenchner Verlagsgruppe GmbH, Munich, Germany. www.redline-verlag.de.

All rights reserved.

Naslov izvirnika: Der freche Vogel fängt den Wurm.

Vse pravice pridržane za Slovenijo Časnik Finance, d. o. o.

Klaus Schuster je avtor prodajne uspešnice 11 menedžerskih grehov, ki bi se jim morali izogniti (Časnik Finance, 2010).

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

005(035)

SCHUSTER, Klaus

Upaj si postati supermenedžer! : sedem presenetljivih vodstvenih načel za pogumne menedžerje / Klaus Schuster ; [prevedla Milan Franc, Aleš Maver]. - 1. natis. - Ljubljana : Časnik Finance, 2011

Prevod dela: Der freche Vogel fängt den Wurm

ISBN 978-961-6541-37-4

257773312

Kazalo

| | |
|--|------------|
| Predgovor – za junake | 5 |
| 1. Ne daj miru! Bodi nadležen! | 9 |
| 2. Pozabi na upravo! | 35 |
| 3. Olajšaj si stvari! | 63 |
| 4. Bodi oseben! | 93 |
| 5. Prepustite se čustvom! | 119 |
| 6. Odvrzi svojo diplomu MBA! | 145 |
| 7. Zapravljalj svoj čas! | 171 |
| Pomočnik Upaj si! | 191 |
| Namesto sklepne besede: Sezam, Upaj si! | 201 |
| Zahvala | 203 |
| O avtorju | 204 |
| Ključni pojmi | 205 |

Predgovor – za junake

»Ljudi na vrhu preobremenjujemo.«

Peter F. Drucker

Ste menedžer? Moje iskreno sožalje.

Delo podjetnikov in podjetnic, menedžerjev in menedžerk ni bilo nikoli lahko. V zadnjih mesecih je postalo občasno v nekaterih panogah strašansko trdo. Proračuni so izpuhteli, bonuse so omejili, ekipe zmanjšali, cilje noro napihnili, šefe ugrabljali, člane uprav pa tožili. V Franciji sta si dva ducata povsem preobremenjenih menedžerjev vzela življenje, nemške klinike za izgorevanje pa opravljajo »smrtni posel« v morbidnem pomenu te besede. Ob tem je Peter F. Drucker že pred leti menil, da so zahteve do nas »postale tako nezaslišano zapletene, da so lahko uspešni samo še superjunaki«. Supermani? Čudežne ženske? Ste eden ali ena izmed njih?

Ko sem Druckerjevo misel slišal prvič, sem se moral nasmehnuti. Imel sem jo za zabavno pretiravanje. Potem me je smeh minil. Šokiran sem odkril, da superjunaki, o katerih govori, v resnici obstajajo. Gre za ženske in moške na vseh ravneh hierarhije, ki jim uspeva, kar jim pravzaprav ne bi smelo uspeli. Uspešni so tam, kjer so drugi zafrustrirani. Ostal sem brez besed. Menil sem, da je hotel Drucker z izrekom zablesteti kar tako. Ob tem pa je opredelil pravi recept uspeha.

Bi radi v postglobalnem menedžmentu zares kaj dosegli? Potem morate biti superman ali čudežna ženska.

Kako naj bi se to zgodilo? Postal sem radoveden. Začel sem opazovati nekatere med izjemnimi menedžerji v evropskih podjetjih. Pogovarjal sem se z njimi, raziskoval njihove primere in projekte. Analiziral sem njihove strategije in recepte za uspeh in nekega dne močno začuden ugotovil:

Supermenedžerji nimajo supermoči. Njihov recept za uspeh je presenetljivo preprost. Samo upajo si.

Ne česarkoli. Temveč tisto, kar je odločilno. Gerhard, na primer, je bančni menedžer. Eden izmed maloštevilnih, ki so med zadnjo krizo pridelali masten dobiček. Ker je imun proti krizi? Ker je iz jekla? S Kriptona kot Superman? Ne, ker si upa. Ignoriral je predsednika uprave.

Zadnji je hotel, da bi vsi upravljavci premoženja z vso močjo vstopili na ameriški hipotečni trg. Superman Gerhard si je kot eden od zelo redkih upal to vzeti manj resno. Kot se je izkazalo, bi bilo tudi za nekatere njegove kolegice in kolege bolje, če bi dali roke stran od gnilih ameriških posojil. Vendar si niso upali. Za to so plačali. Nekateri s službo, skoraj vsi z izgubo ugodnosti, nekateri s svojim pogumom. In nenadoma se mi je posvetilo:

Biti supermenedžer(-ka) je preprosto. Moraš si le upati.

Zato ne potrebuješ ne elitne diplome MBA ne inteligenčnega kvocienta 170. Seveda morata tudi superman in čudežna ženska znati voditi, motivirati, načrtovati, organizirati, delegirati in nadzorovati. In vedeti morata, kako se izogibati običajnim menedžerskim grehom. A brez tega si geniji v menedžmentu in vodenju podjetij drznejše nekaj res odločilne-

ga. Kar je večinoma, kot v Gerhardovem primeru, povsem na dlani, skoraj smešno preprosto in vedno nekoliko presenetljivo. Sedem takšnih presenečenj vas pričakuje na naslednjih straneh.

Imate presenečenja radi? Si upate?

1. Ne daj miru! Bodi nadležen!



Ta pa je vztrajen ...

Ne daj miru! Bodi nadležen!

»Kadar dvomiš, prednosti ne daj pametnejšemu, temveč vztrajnemu. Ta bo nazadnje zmagal.«

Vergilij

»Ceterum censeo, Carthaginem esse delendam.«
(Sicer pa mislim, da je treba Kartagino porušiti.)

Katon starejši

Zakaj ženske zaslužijo manj kot moški

Kaj naredite, če pri neki zadevi še niste dosegli uspeha, ki bi si ga želeli? Poskusite kdaj naslednje.

Prvi Upaj si!

Upajte si biti vztrajni. Ne dajte miru! Bodite nadležni!

Ta recept za uspeh supermoških in superžensk je tako preprost, da ga mnogo menedžerjev ne razume. Pogosto jih vprašam: »Če imate dva zaposlena, ki sta po učinkovitosti popolnoma primerljiva, kdo kljub temu dobi višjo plačo?« Odgovor je preprost. Ga poznate? Glasi se: tisti, ki se z vami pogosteje in trše pogaja zanjo. To je logično in empirično dobro podprto. In med drugim eden od razlogov, zakaj ženske na primerljivem položaju še vedno zaslužijo manj od svojih moških kolegov. Ženske se v povprečju redkeje in manj intenzivno pogajajo za plačo in se prej zadovoljijo z manj. Na kratko in neugodno: niso dovolj vztrajne. Ženske vseh dežel, ne dajte miru! Bodite nadležne in pojdite komu na živce – če je treba!

Če poznate kak recept za uspeh, ki je še preprostejši, vas bom z veseljem povabil na kavo. Ne boste ga našli. Ta nasvet je tako smešen in absurdno preprost, da ga v poslovnem svetu redko ponotranjijo. Ali stvari ne bi spremenili?

Če se stvari v katerikoli zadevi ne premikajo dovolj hitro, se vprašajte: morda pa manjka vztrajnosti? Komu bi moral iti s tem pošteno na živce?

Neverjetna pri omenjenem receptu za uspeh ni njegova izredna trivialnost. Neverjetno je, kako zelo pri poslih in v življenju na sploh ignoriramo njegovo veljavnost. Za zgled preberite tole neverjetno zgodbo.