

# Vedno se smejte šefovim šalām

**[NASPROTOVANJE SPREMEMBAM]** Ekstrovertirani šefi se radi sončijo v soju žarometov, zato se ne obotavljajte smejati njihovim šalām, smešnim ali ne — in drugi nasveti Klause Schusterja, kako zavirati spremembe, ki vam ne ugajajo. ▶ 18

# Kreativni nasveti za nasprotnike sprememb

Klaus Schuster  
mojakariera@finance.si



**Ekstrovertirani šefi se radi sončijo v soju žarometov. Zato se vedno smejte njihovim šalam, smešnim ali ne, saj boste s tem potrdili neizmerno vdanost. Ali pa raje pomislite na hipoteko in otroke ter uberite bolj zmerno, zanesljivo in kooperativno pot.**

Predstavljajte si naslednji scenarij: mednarodno podjetje s sedežem v tujini je dobilo novega glavnega direktorja. Rekli boste: Nič posebnega. Vendar pa utegne to za vas — odvisno, seveda od vašega položaja v organizaciji (in recimo, da ste glavni direktor podružnice v Sloveniji) — pomeniti veliko

spremembo v prihodnjih dneh, tednih in mesecih. Zato je tu nekaj »kreativnih nasvetov«, kako ravnati, če se ne strinjate z novo strategijo in novim poslovnim načrtom, ki ga je vam in preostalim menedžerjem predstavil novi šef.

## Poskrbite, da bodo sodelavci v upravi zaposleni

Več ko boste zahtevali različnih poročil — ki jih kajpak potrebujete za nadaljnji razvoj trga — manj se bodo imeli sodelavci v upravi časa ukvarjati z velikimi postavkami vašega projekta uvajanja sprememb. Opravite, na primer, raziskavo o stopnji prodora na krajevni trg. Stala vas bo en sam telefonski klic v krajevno ustanovo za raziskavo trga. Potem jo pošljite v upravo podjetja in zahtevajte primerjavo s števkami in doseženim napredkom v drugih državah, v katerih je navzoče vaše podjetje.

Vendar bodite pri tej taktiki previdni, saj morate biti vedno korak pred drugimi. Sicer se boste sami znašli pod pritiskom.

## Šefu povejte, zakaj njegov načrt ne more delovati

Tega, kar si je zamislil, še zlasti ni mogoče uvesti v sedanjih razmerah — toda, le kako bi, seveda, on sam lahko razumel razmere na krajevni trgu? Recimo, da je barva vašega podjetja zelena, vi pa zelene v bistvu ne marate, in je, nasprotno, vaša najljubša barva rumena. Kako torej stene vaše podružnice pobarvati na lepo svetlo rumeno? Šefa oskrbite s predlogom krajevnega arhitekta, ki potrjuje pravilnost vašega stališča, in ga vprašajte, kako rešiti to neskladje. Vendar mu, prosim, nikar ne ponudite rešitve, saj je navsezadnje on tisti, ki je šef, in je plačan za sprejemanje odločitev.

## Izpodbijajte predloge svetovalcev

Pri zahtevnih projektih uvajanja sprememb je običajno tako, da se najamejo zunanji svetovalci. Vendar morate te prekašati z lastnimi veščinami in znanjem in te veščine in znanje tudi dokazati. Kajti svetovalci morda res uporabljajo mednarodne metode in standarde, nikakor pa ne morejo imeti takšnih krajevnih in operativnih izkušenj, kot jih imate vi. Poleg tega se nikoli niso ukvarjali s tolikšnimi podrobnostmi, kot ste se ukvarjali vi, saj so zgolj svetovalci.

Na primer: svetovalci predlagajo, da bi bilo treba zmanjšati število zaposlenih v podružnici. Kaj to pomeni? Da tako vi kot vaše osebe niste bili 100-odstotno zaposleni, kajne! V tem primeru predlagam, da šefa seznanite s primeri vsakodnevnih opravil — več je teh primerov, bolj je. Če mu te lahko pošljete še v obliki trajnega zapisa na

papirju, ste lahko prepričani, da bo to potrdilo vašo sposobnost opravljanja napornega dela. Vendar nikoli ne pozabite, da se morate bojevati za vsako delovno mesto — in da je prav to tisto, kar je vseh šefom: da so njihovi menedžerji resnični bojevniki.

## Vedno pritrjujte novemu šefu

To je tisto, kar želi vaš šef slišati, ko pred občinstvom predstavlja svoje zamisli; ko recimo svojo predstavitev nove strategije sklene s prošnjo za iskreno mnenje. Toda, kaj si zares želi slišati od vas? Kritika ali pripombe na njegovo zamisel zagotovo niso najboljša rešitev, saj utegne sporočiti, da svojih zamisli ni dovolj natančno premislil ali da mu pač preprosto želite nasprotovati. Poleg tega bo v tem primeru moral oditi nazaj do nadrejenih, upravnega odbora ali delničarjev, in jih obvestiti o spremembah v zamislih. Ne, vaš šef potihoma pričakuje, da boste podprli njegovo zamisel. Zakaj mu ne bi ustregli?

Enako seveda velja tudi za takrat, ko vaš šef stresa šale. Ekstrovertirani šefi pač radi nastopajo v pomembnih vlogah in se sončijo v soju žarometov. Zato se nikar ne obotavljajte smejati njihovim šalam, smešnim ali ne, saj jim boste s tem zgolj potrdili vašo neizmerno vdanost.

## Vprezite se v projekt uvedbe sprememb

Projekt uvajanja sprememb

predvideva izvedbo različnih podprojektov. Pokušajte sodelovati pri kar največjemu številu teh, vendar se izogibajte prevzemu odgovornosti za pričakovane rezultate. Kajti na koncu vedno šteje le ekipni uspeh (ali neuspeh), poleg tega pa vas nihče ne bo mogel obtoževati, da niste ničesar prispevali pri tako pomembnem projektu.

Takšno delo pomeni, da boste veliko potovali, da bo vaš koledar takoj poln in da se tehnokrati v upravi ne bodo toliko zanimali za rezultate vaše podružnice, saj bo projekt uvedbe sprememb najvišja prednostna naloga. Če si to zares lahko privoščite, skušajte postati član iniciativnega odbora. To je pri takšnem projektu najboljši položaj, vendar boste za to potrebovali dober lobi, ki vas bo priporočal.

## Premislite, preden upoštevate nasvete

Upajmo, da vas, če ste se odločili slediti mojim »nasvetom«, vaš šef ne bo imel za revolucionarja. Sicer raje pomislite na vašo hipoteko in otroke ter premislite o bolj zmerni, zanesljivi in kooperativni poti!

## F INFO

► Klaus Schuster je lastnik svetovalnega podjetja Klaus Schuster Management Consulting, ki se ukvarja z menedžerskim svetovanjem ter razvojem in izvajanjem mednarodnih projektov za banke in finančne institucije.