



# Učinek Babilona

**Ljudje smo čudne živali. Druge ljudi pošiljamo na Luno, cepimo atome in operiramo na odprtem srcu. A raje se tedne in tedne vojskujemo z besedami (in včasih fizično), kakor da bi se pogovorili. Zakaj? Ker tega preprosto ne znamo.**

Ko je ljudi obnorela želja po veličini, so sklenili, da bodo zgradili stolp prav do neba. Tako vsaj pripoveduje knjiga knjig, Svetopismo, o gradnji babilonskega stolpa. Kot kazen za njihovo objestnost jih je Bog obsodil na to, da bodo odslej govorili v različnih jezikih. Trud bi si lahko prihranil. Že isti jezik zadostuje za krasno govorjenje drug mimo drugega.

## Prvovrsten cirkus

Opazujmo denimo nekega nekdanjega za delo s strankami odgovornega uslužbenca, ki je zaradi odličnih dosežkov pred kratkim napredoval v področnega vodjo za delo s strankami. Njegovim nekdanjim kolegicam in kolegom gre na bruhanje: »Sploh ni več naš stari kolega. Odkar je napredoval, je aroganten domišljavec, ki sploh noče več vedeti za nas, ker kar naprej tiči skupaj s šefom in drugimi velikimi živinami. Z nami ne gre niti na pivo več!«

On nasprotno pravi: »Moji kolegi sploh niso več tisti stari. Odkar sem napredoval, so postali arogantni domišljavci samo zato, ker ne tičim več vsak dan z njimi. Še na pivo me ne povabijo več!« Cirkus? Ampak prve stopnje.

## O zavoženih položajih

Ker ta cirkus povzroča veliko hude krvi, zastrupljeno delovno ozračje, množično nemotiviranost, notranje odpovedi, delo zgolj po predpisih in izjemno uničevanje produktivnosti, zavrti šef trenerjevo številko v sili in s trenerskim kovčkom v roki brž stečem tja. Šef mi »akličje: »Položaj je povsem zavožen. Nimam pojma, kako boste to sploh kdaj lahko znova uredili!«

Mislil si: Tip ni dojel, kaj se dogaja. Položaj ni povsem zavožen. Je samo rezultat babilonskega učinka. In babilonski učinek ni katastrofa, marveč se ga da tako hitro pozdraviti, da se sprašujem, zakaj mi ljudje za to dajejo še honorar. Vse, kar potrebujete za rešitev, je miza.

## Odložite bojno opremo in prisluhnite

Dobro, ne sme biti pisarniška miza. Zato sem izbral eno v kavarni čez cesto, zanj posadil obe strani in najprej naročil, naj moški snamejo kravate in si odprejo zgornji gumb na srajci, naj torej odložijo del bojne opreme. Potem sem pripovedoval, kakšna obremenitev je za vsakega človeka, če je nenadoma povišan in zdaj ni več odgovoren samo za samega sebe, ampak za 20 kolegov, in mu berejo levite, če ga ti lomijo. Nato sem povedal, kakšna obremenitev je za vsakega človeka, če je nenadoma povišan njegov

► Klaus Schuster je lastnik svetovalnega podjetja Klaus Schuster Management Consulting, ki deluje na območju Jadrana in Balkana. Sodeloval je pri ustanovitvi finančnega inštituta v vzhodni Evropi. Je kolumnist različnih strokovnih publikacij ter član upravnega odbora Združenja Manager.

najboljši prijatelj in ne more več tičati z njim in stresati neumnih šal o šefu.

Potem so se vsi nekoliko trapasto pogledali, zamrmrali opravičila, si stresli roke in najprej naročili rundo, na stare dni. Popolnoma nepredstavljivo. In za to dobim še honorar! Zakaj, za božjo voljo, še to?

## Lahke čarobne besede

Smo res že tako popolnoma prisrukneni, da nihče ne zmore več narediti prvega koraka in izgovoriti čarobnih besed: »Mhm, menim, da se moramo pogovoriti. Se lahko usedemo skupaj?« Iskreno: Vsi smo odrasli ljudje. V resnici vendar ni tako težko izgovoriti teh besed! Vendar jih slišim redkeje kot kletvico v Vatikanu. Na delu, v družini in v partnerskem odnosu so sicer enako redke. Bog nam je dal jezik. Kaj počnemo z njim? Lepimo znamke?

Ljudje smo vsekakor čudne živali. Druge ljudi pošiljamo na Luno, cepimo atome in operiramo na odprtem srcu. A raje se tedne in tedne vojskujemo z besedami (in včasih fizično), kakor da bi se pogovorili. Zakaj? Ker tega preprosto ne znamo. V šoli se učimo računanje, branje, pisanje. Pravega pogovaranja nas ne nauči nihče. Kaj bi se zgodilo, če bi novi področni vodja sam od sebe iskal pogovor? Zagotovo bi rekel kaj takega kot: »Kaj je narobe z vami? Zakaj ste me odrezali zgolj zato, ker sem napredoval?« To mora celo najbolj pošten človek razumeti kot zloben očitek in že imamo v hiši prepira.

»Dragi kolegi, čutim določeno nejevoljo – povejte mi, kaj je narobe?« Po takem začetku zagotovo ni prepira. Razumno se pogovorimo. Zakaj tega ne počnemo pogosteje? Ker zadeve ne vadimo v malem. Zato je ne znamo niti, ko jo potrebujemo ob velikih stvareh. Pravkar treniram nekaj menedžerjev, ki se učijo ravno tega spoštljivega izražanja brez očitkov. Kot da bi šlo za tuji jezik. Pripovedujejo mi, daje to sicer naporno, vendar v zadnjih tednih niti enkrat niso imeli prepira z ženo ali otroki. Da so njihovi uslužbenci veliko bolj zavzeti za stvar. Daj jih vsi precej bolj spoštujejo, ker jih ne spravljajo več tako ob živce. In ker so tudi njihovi lastni dosežki zdaj veliko boljši. Kar je logično: Beseda je močnejša od meča. ●

► Ocenite komentar, napišite svoje mnenje: [www.finance.si/komentarji](http://www.finance.si/komentarji)

► Komentarji izražajo stališča avtorjev, in ne nujno tudi organizacij, v katerih so zaposleni, ali uredništva Financ