

της **Ντέμικα Ράλλου**

Business dreams, dry

Μεταξύ... ίσων

- Μην ανησυχείς, Μίλτο. Η προαγωγή είναι δική σου! Σου αξίζει 100%. Άλλωστε δείχνεις πια έτοιμος για partner.
- Πώς το εννοείς;
- Έχεις πάρει τουλάχιστον 10 κιλά, έχεις χάσει τα περισσότερα μαλλιά σου, η γυναίκα σου σε χώρισε και είσαι αχώριστος με τα χάπια για το στομάχι. Θες κι άλλα;
- Απαπapa! Έχεις μια μοναδική ικανότητα να εστιάζεις στα αρνητικά. Κάνεις την κατάσταση να ακούγεται τόσο τραγική!
- Μα καλά, πώς νομίζεις ότι πείθω τους πελάτες να αγοράσουν τις υπηρεσίες μας και να αναδιοργανώσουν τις επιχειρήσεις τους; Μαύρη μαυρίλα πλάκωσε, κύριοι...
- Ουφ! Έχω άγχος πάντως. Ζβάρισα, είναι ή τώρα ή ποτέ. Μετά η αγορά σε φτύνει σαν κουκούτσι από χαλασμένο φρούτο...
- Ηρέμησε, λέμε. Έχω και inside information επί του θέματος. Η μικρή από το HR μιλάει στον ύπνο της. Η προαγωγή είναι δική σου, κατάδική σου!
- Χμ, κι εγώ μετά κατάδικός τους...
- Ααα, δεν θέλω υπαρξιακές αμπελοφιλοσοφίες τώρα. Τη θέλεις αγόρι μου την προαγωγή;
- Ναι...
- Δεν ακούω!
- Ναι!
- Και πάλι δεν σε ακούω!
- ΝΑΙ!!!!!!
- Έτσι μπράβο! Ambition is everything! Up or out, αγόρι μου, up or out!
- Έτσι ακριβώς...
- Αααα, δεν σε βλέπω πολύ σόι. Τι συμβαίνει;
- Δεν ξέρω. Με έχει πάρει λίγο από κάτω.

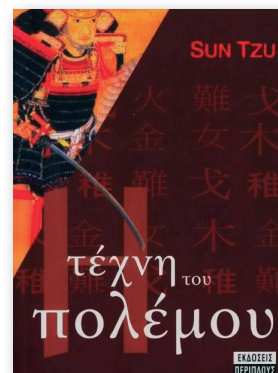
Η συνέχεια στις μόνιμες στήλες του www.hrpro.gr

πριν κάνει το εργασιακό μπαμ...
πες τα στο JobBlow να ξεθυμάνεις!
demika_r@yahoo.gr

Δεν παρέχουμε: υψηλούς μισθούς, αζιοκρατία, ένσημα
Παρέχουμε: πλήρη εξευθύμεια, ακτιβιστική ματιά, χιούμορ

Η Τέχνη του Πολέμου

του Βασίλη Αντωνά, Διευθύνων Σύμβουλος, Impact



Sun Tzu
Εκδόσεις
Περίηλος,
σελ. 108

Τα τελευταία χρόνια ο επιχειρηματικός κόσμος δανείζεται όλο και περισσότερο ιδέες, εφαρμογές και έννοιες από στρατηγούς, όπως ο Αλέξανδρος και ο Ναπολέων και «στρατηγιστές», όπως ο Μακιαβέλι και ο Βον Κλάουστριτς. Υπό τις παρούσες συνθήκες μάλιστα, όπου κύριοι άξονες ανάκαμψης θα σταθούν χαρακτηριστικά όπως η αποφασιστικότητα, η ηγεσία και η τόλμη, τα διδάγματα των ανά των αιώνων στρατηγικών, καθίστανται όχι απλά χρήσιμα, αλλά ουσιαστικά απαραίτητα. Έτσι, πολύ σύντομα θα δούμε και κάποιους λιγότερο «συνήθεις ύποπτους» να αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της λίστας ανάγνωσης των στελεχών, όπως για παράδειγμα ο Τσε Γκεβέρα με τον «Ανταρτοπόλεμο» και ο Θουκυδίδης με τον «Πελοποννησιακό Πόλεμο».

Το συγκεκριμένο βιβλίο, γραμμένο 2.500 χρόνια πριν από τον Κινέζο στρατηγό Σουν Τζου, θεωρείται, μαζί με το «Περί Πολέμου» του Κλάουστριτς, ένα εκ των δύο σημαντικότερων συγγραμμάτων που αναπτύσσουν στρατηγική, τακτική και διπλωματία με γνώμονα τη νίκη (την υπερίσχυση επί του αντιπάλου, την επιβολή της θέλησής μας). Το αναγνωστικό κοινό του περιόδου, που αποτελείται κυρίως από επαγγελματίες του χώρου διοίκησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού, δικαίως θα αναρωτηθεί τι χρησιμότητα μπορεί να έχει κάτι τέτοιο ενδοεταίρικά. Αγνοώντας, έστω και προσποιητά, τις μάχες που πρέπει να κερδηθούν εντός των τειχών, χρήσιμο θα είναι να κάνουμε ένα νοητικό διαχωρισμό, ο οποίος θα μας βοηθήσει να εκμεταλλευτούμε τη γνώση που χαρίζει ο Σουν Τζου: Ακόμα και αν διαφοροποιούμαστε ως προς το στόχο (τη νίκη δηλαδή), μπορούμε να ωφεληθούμε εφαρμόζοντας τη μεθοδολογία για την επίτευξή του. Επί τούτου, και για τους λιγότερο πολεμοχαρείς συναδέλφους, η πρώτη τοποθέτηση του συγγράμματος, υπαγορεύει ότι «Η υπέρτατη πράξη στον πόλεμο, είναι να υποτάξεις τον αντίπαλο χωρίς μάχη». Το κεντρικό νόημα αυτής της τοποθέτησης, νομίζω ότι οδηγεί στη έννοια της προετοιμασίας και της προνοητικότητας. Στην περίπτωση του HR, τέτοιου είδους προετοιμασία περιλαμβάνει πράγματα όπως ο σχεδιασμός διαδοχής και η αποτελεσματική διαχείριση ταλέντου. Εάν μάλιστα ψάχνουμε και αντίπαλο σε αυτή την πιθανή μάχη, τότε θα κοιτάζαμε προς την κατεύθυνση του δυσθεώρητου κόστους αντικατάστασης

στελεχών και φυσικά της αποκαρδίωσης στελεχών που δεν εξελίσσονται σύμφωνα με την απόδοσή τους. Η δεύτερη, κατά την άποψή μου, τοποθέτηση του βιβλίου, η οποία μπορεί να χρησιμεύσει σε ηγέτες του ανθρωπίνου δυναμικού, είναι η εξής: «Η γνώση του εχθρού, μας επιτρέπει να επιτεθούμε, η γνώση του εαυτού μας, μας επιτρέπει να αμυνθούμε. Η επίθεση είναι το κλειδί στην άμυνα και η άμυνα ο σχεδιασμός της επίθεσης». Αν και θα μπορούσαμε για πολλή ώρα να αναλύσουμε τα μηνύματα αυτής της πολυδιάστατης φράσης, ας κρατήσουμε ένα και κεντρικό: Το μήνυμα περί αυτογνωσίας. Και ενώ η αυτογνωσία είναι προϋπόθεση επιτυχίας, στην προκειμένη περίπτωση ας επικεντρωθούμε στην έννοια της γνώσης του οργανισμού μας. Με άλλα λόγια, το επίπεδο κινητοποίησης, η μετρήσιμη αποδοτικότητα, η σωστή και καίρια τοποθέτηση στελεχών στην κατάλληλη θέση και φυσικά η επικοινωνία και η ροή πληροφοριών, συνθέτουν το παζλ που μας δίνει ανά πάσα στιγμή ακριβή εικόνα για την ετοιμότητα των στελεχών μας. Και αυτή η γνώση, δίχως άλλο αποτελεί προϋπόθεση επιχειρηματικής επιτυχίας. Το τελευταίο δίδαγμα που έχω επιλέξει να παρουσιάσω σε αυτή τη δειγματοληπτική παρουσίαση, έχει να κάνει με την αποφασιστικότητα: «...εάν δεν ενημερώνεσαι για τις κινήσεις του εχθρού και δεν είσαι αποφασισμένος να χτυπήσεις καίρια, ο πόλεμος θα κρατήσει για πάντα». Αυτό το τελευταίο, είναι ίσως το σημαντικότερο και πιο επίκαιρο μήνυμα, δεδομένου του ότι ο φόβος και η ανασταλτικότητα αντικαθιστούν την τόλμη και μας καθιστούν όμηρους του προσωρινού. Τομήστε λοιπόν το καίριο «χτύπημα» που θα επιφέρει την αλλαγή. Μετά από μία μικρή περίοδο χάους, θα ορίζετε εν μέσω πλεονεκτήματος την τύχη του οργανισμού σας.