

Co je zdrojem vaší síly?

Když tuhle otázku pokládám vůdčím osobnostem, obvyklou odpovědí bývá jen prázdný pohled. Důvodem pro tuto reakci je možná skutečnost, že si vůbec neuvědomují, že jejich odpověď v jedné větě shrne to, kdo jsou, jak kvalitním jsou vůdcem a jak jsou naladěni na 21. století.

Odhaduje se, že zhruba osmdesát procent lidí ve vůdčích pozicích tvoří "alfa" osobnosti - jsou motivováni a odhodláni udělat cokoli, aby rychle dosáhli úspěchu. Uvažování těchto lidí má podobu rovné přímkou z bodu A do bodu B - identifikuj problém, identifikuj řešení a pak BUM! Proved' to! Jedem!

Fakt je, že tento styl vůdcovství je zvláště účinný, pokud se nacházíte v hořící budově nebo v ponorce, do níž najednou začalo zatékat. Hasič a velitel ponorky v ní zastávají určitou funkci a hodnost, která je zdrojem jejich vůdcovské síly, autority. V nastíněné mezní situaci mají pravomoc na vás dokonce křičet a vám to ani nevádí, protože jde o vaše přežití.

Pokud však nejste v hořící budově nebo proděravělé ponorce, pak tento styl vůdcovství nepřináší dlouhodobé, udržitelné pozitivní výsledky. V uplynulých dvou třech desetiletích se tomu říkalo vůdcovský model studené války. Tento model svou sílu a autoritu odvozuje od hodnosti a titulu v rámci organizace.

Před lety byly zdrojem či symbolem této síly například velké živé rostliny v kanceláři, dostatečně tlustý koberec na podlaze (musel být tlustší než ten na chodbě) nebo masivní dřevěný pracovní stůl (ten se považoval za něco víc než kovový). Protože tyhle věci byly na první pohled zřejmé, nebylo pochyb o tom, kam kdo v hierarchii patří, a bylo jasné, že osoba s dřevěným stolem, velkou květinou a tlustým kobercem má také ty nejlepší nápady a schopnost pohotového pozorování.

Ti s kovovým stolem, ošoupaným kobercem a umělohmotnými květinami měli pak to štěstí, že mohli souhlasit se vším, co šéf říká, pozorně naslouchat jeho vtipům a - co je nejdůležitější - dělat to, co jim řekne. A hned!

Mnozí dnešní generální ředitelé a vůdčí osobnosti na dalších úrovních bohužel nečetli oběžník, kde se psalo o vůdcovství pro 21. století: titul a postavení jako zdroj síly nikdy neměly menšího významu, než je tomu dnes.

Bývalý prezident Bill Clinton to výstižně shrnul, když mluvil o úkolech stojících před americkou zahraniční politikou: "Měli bychom se snažit, aby o nás svět věděl díky silnému příkladu ostatním, a nikoli díky příkladné síle." A to, vážený čtenáři, vážená čtenářko, vystihuje opravdový, udržitelný zdroj síly a autority ve světě businessu 21. století.

Chcete mít silný dopad na ty, které máte za úkol vést? Chcete, aby lidé poslouchali každé vaše slovo a byli připravení, ochotní a nadšení jednat, když to budete potřebovat? A vezměme tuhle úvahu o krok dál: chcete, aby na vás jako vůdce byli hrdí a chtěli pro vás pracovat?

Lidé v dnešním vysoce konkurenčním světě ve vůdcích obvykle hledají to, co dosud nenacházeli - autenticitu, integritu a příklad. To je motivace, která jim umožní dosáhnout nečekaného výkonu a dlouhodobě udržitelného nasazení. To jsou odlišující prvky schopnosti udržet si talentované lidi a vůdcovství v 21. století.

Nemusíte být generální ředitel nebo vést velkou skupinu lidí, abyste tento typ vůdcovství prokázali. Možná totiž právě tohle jednání představuje to, co vás odliší od druhých a zajistí vám povýšení do řídicí funkce nebo křesla generálního ředitele.

A jaký typ vůdce že jste vy?

Pepper de Callier
předseda Bubenik Partners