

I de blindes verden er den seende hersker

Jeg talte for nylig med en iværksætter, som netop have været på et '*Leder iværksætter kursus*' i mondæne omgivelser. Uanset hvad, så er det altid godt at man søger ny inspiration og viden hos ligesindede, – lad mig slå det fast. Men det har nu også altid undret mig, at man forsat tror, at man nødvendigvis kan lære noget om succes ved at betragte andre der har været heldige, flittige eller ligefrem dygtige. Faktisk tror jeg, at man kan lære mere af nogle der har begået en masse fejl. Mange iværksættere har ofte en baggrund hvor de har haft en idé, eller et fagområde, de behersker. Desværre er det tit sådan, at succesfuld iværksættere har svært ved at finde balancen mellem at være ekspert inden for et felt, og samtidig være novice inden for et andet felt. Fordi du har haft succes som iværksætter ,er du ikke nødvendigvis ekspert på alt inden udvikling, strategi, økonomi og ledelsesudvikling.

> *Iværksætteren fortalte, at man skal fokusere på det man er dygtig til, og stræb efter at blive endnu dygtigere til det, og lad være med at bruge tid på noget du er dårlig til, for så at blive middelmådig til det. Citat fra deltager marts 2023,*

På et spørgsmål om kurset var godt svarede deltageren ,at det var en kæmpe stor oplevelse og at alle var flinke til at lytte og hjælpe hinanden, og så fremhævede han ovennævnte citat. Tænk sig, at man i dag turnere med så gammel lærdom, og nærmest fremstår som om man har indsigt! At man skal koncentrere sig om sine kernekompetencer, skrev Prahalad og Hamel allerede i 1990, i artiklen 'Competing for the Future' – altså for mere end 30 år siden. Når man samler folk for at skabe netværk, nytter det ikke noget, at man samler folk

med samme baggrund (mangler). På et iværksætter kursus er det OK at lytte til succesfulde iværksættere, men det er endnu bedre, at man skaber netværk med eksperter (altså forskere) der er stærke hvor iværksætterne selv er mindre gode. Hvis vi ikke evner at lærer af vores opsamlede viden, vil der stå succesfulde iværksættere om yderligere 30 år og sige, – du skal koncentrere dig om dine styrke og få hjælp til det ikke er god til. Netværk af deltagere der står i lort til halsen, kan ikke blive enige om andet end at de gør netop det. Netværk med komplementere kompetenceniveauer kan skabe værdi. Derfor er det ikke forbudt at have en god oplevelse.



Ledelse i 2023

Er det ikke rigtigt, at langt de fleste ansatte i de danske virksomheder og offentlige organisationer gerne vil udføre et godt stykke arbejde? Er de fleste af dem ikke loyale og samvittighedsfulde mennesker? Jeg oplever helligvis, at de fleste faktisk er ret vilde med at arbejde. Er virkeligheden ikke, at det kun er et ganske lille fåtal af vores medarbejdere, der er dovne, uduelige eller illoyale? Hvorfor er det mon så, at vi gang på gang går med en oplevelse af, at tingene alligevel kunne være lidt bedre? Hvorfor er det, at vi har systemer fra en svunden tid? Hvorfor har vi stadig rigide målesystemer og procedurer fra en svunden tid?

Jeg spurgte en topleder, hvorfor virksomheden havde en procedure for afholdelse af ferie og fridage, når nu medarbejderne var ansat på fuld løn under ferien. Svaret var, at det havde de såmænd fordi, der engang var én der rejste, og som hævdede at have flere feriedage til gode end virksomheden mente, han havde. Siden den dag har ALLE indberettet ferieafholdelse! I hvor mange år skal man så det. Vi indretter ofte vores arbejdsplads efter de få, som enten er dovne eller snyder, og så lader vi hovedparten af de, der er flittige og

dygtige, udsættes for et unødvendigt administrativt system.

Manglende lyst til at påtage sig reel ledelse – beskyttet bag rigide procedure og stive systemer, slår hver dag megen motivation ihjel hos vores dygtige medarbejdere. Det KAN gøres anderledes! Jeg ved ikke, hvordan I har det med det, men JEG synes det er synd for de mange gode medarbejdere. Og til alle os, der IKKE er fødte ledelsesgenier er der håb – for Ledelse er et fag, som vi ALLE kan lære.



Konsulentydelser kan ikke sælges – de kan kun købes.

Hvordan tænker du, når du skal købe en ydelse af en konsulent? Tænker du på samme måde, som hvis du skal købe en ny maskine eller et nyt softwareprogram? Nej, vel? Du køber konsulentydelser på samme måde, som når du skal til lægen. Du går for øvrigt alt for sjældent til lægen.

Du opsøger ham du plejer, når du er syg. Han udskriver så en passende kur eller medicin. Hvordan ville du have det, hvis din læge begyndte med opsøgende salg? ”Hej Peter, nu skal du høre, jeg har lige været på en spændende lægekonference, og der hørte jeg om nogle fantastiske smertestillende piller, jeg vil høre, om jeg må komme forbi og vise dig disse nye vidundermidler” Nej tak.

Konsulentydelser og lægeydelser kan ikke sælges, – de kan kun købes. Det betyder, at en læge eller en konsulent skal være i sine kunders bevidsthed, hvis de skulle komme til at fejle noget. Texaco havde for mange år siden en reklame, der havde et motto som: ”Vi vil så gerne være kendte”. Som leverandør vil man gerne være i sine kunders bevidsthed. Hvad gør du for at være der?

Den moderne salgskanal i dag er netværk. Om det så er golfnetværk, iværksætternetværk eller cykelnet-værk er ikke så afgørende, bare du er synlig i nogle netværk. Og når du så er i et sådant netværk, så skal du ikke tro, at du er i land. I et netværk har vi alt for ofte nogen, der "bare er der". Netværk skal fodres, du skal give, give, give og så give igen. Du skal især give til netværket, når du ikke har brug for dit netværk. Indtrædelse i netværk for at høste er ikke velset. Mange begår den fejl, at de nedprioriterer netværk, fordi de lige pt. ikke har noget behov. Du kan også se det på de sociale medier. Pludselig er én blevet meget aktiv på f.eks. LinkedIN. Næste gang du ser én dukke op, så prøv at kontakte ham, det har jeg prøvet mange gange. "Vi har store nedskæringer på vej, der skal fyres" eller "Jeg er sgu lige blevet fyret" – og i de tilfælde er det mange gange for sent at begynde at "dyrke" sit netværk. Hvornår har DU sidst fodret dit netværk?

Strategi og bestyrelse.

Vores strategi er den bedst bevarede hemmelighed i vores organisation! Sådan sagde en dygtig og succesfuld erhvervsleder til os. I år er der ændret drastisk på det faktum. Der er i dag et udbredt kendskab til den nye strategi, omend den endnu ikke har resulteret i konkrete indsatser, og handlinger, som har kunnet påvise forskellen markant. Og så alligevel! Det er, som om, at alene det at gennemgå processen, har gjort en væsentlig forskel. Det understreger så igen – at det er bedre at have en halvdårlig strategiproces, som der er ejerskab til, end en perfekt strategi, som ingen kender til. Hvorfor er der i dag så stor debat om kvinder i bestyrelser? Jeg mener – var det ikke meget mere relevant at spørge, om der i Jeres bestyrelse er et eller flere medlemmer, der har kendskab til strategiprocesser? Hvorfor bruger vi ressourcer på at diskutere, om det skal være mænd eller kvinder, der er i bestyrelserne – når så væsentlige spørgsmål som bestyrelsernes kompetencer ikke fylder så meget. I Wise Mind er vi af den opfattelse, at bestyrelser skal besidde nogle væsentlige nøglekompetencer inden for Ledelse og Strategi. Vi finder faktisk debatten om hvilket køn der bærer kvalifikationerne, er aldeles irrelevant.

Hvis du kontakter os, kan vi tilbyde at tilføre de kompetencer du mangler – men vi kan desværre ikke altid sikre, at det netop er en kvinde, der har netop de kompetencer DU mangler.

Publicer