

## Deiric McCann: Delajte na uresničljivih ciljih



Ksenja Tratnik

Predavanja irskega predavatelja pritegnilo več kot 300 udeležencev

30.9.10

To ni le finančna recesija, ampak tudi recesija zaupanja. Ljudje so postali zelo nezaupljivi. Voditelji morajo biti tisti, ki vplivajo zaupanje, da se bodo stvari obrnile na bolje, pravi **Deiric McCann**, ki je predaval o inovativnih rešitvah za dvig produktivnosti.



Kot poudarja mednarodno priznan strokovnjak na področju upravljanja človeških virov, trženja in prodaje, morajo delodajalci dobro vedeti, kakšno delo ponujajo kandidatu za zaposlitev, predvsem pa morajo razviti instrumente za meritve učinkovitosti. "Največja investicija so ljudje. Ko dobite novega delavca, morate poskrbeti, da je sposoben opraviti delo v takšni meri kot vaši najbolj učinkoviti delavci."

### Hvalite dobre delavce

V prvem delu svojega predavanja se je osredotočil na praktične prijeme in koristna orodja za višjo produktivnost zaposlenih. Kot pravi, mora delodajalec vedeti, kaj je tisto, zaradi česar so najboljši delavci najbolj učinkoviti, in potem mora poskušati uvesti to tudi pri ostalih delavcih.

Poglejte

si

fototrinke.

Pri tem pa opozarja, da morajo biti najboljši delavci deležni pohvale. "Včasih se zgodi, da so manj učinkoviti zaposleni pohvaljeni že za majhen napredek, medtem ko je najbolj priden delavec spregledan. Na to morate biti pozorni," svetuje McCann. Ob tem opozarja, da morajo biti delavci čim bolj vpleteni (engaged) v podjetje. "Če delavci ne verjamejo, da lahko pripomorejo k boljšim produktom podjetja, potem niso motivirani za delo."



V drugem delu predavanja se je McCann osredotočil na vodjo podjetja kot ključno osebo za uspeh. Kot pravi irski predavatelj, je zdajšnja kriza prinesla velik strah. Zaposleni se bojijo za svoje službe, vodje se bojijo za prihodnost podjetij. Ena od ključnih nalog vodje je po McCannovih besedah dajanje zaupanja zaposlenim, da prihajajo boljše časi. Vodje morajo ustvariti delovno okolje, v katerem so zaposleni učinkoviti delavci, a so tudi čustveno vpleteni v podjetje.

#### **Karizmatični voditelji se naredijo in ne rodijo**

Kot opozarja, se karizmatični voditelji ne rodijo, temveč skozi delo in izkušnje postanejo takšni. "Ne gre za to, da imajo nekaj, česar mi nimamo, gre za to, da delajo iz dneva v dan na svojem obnašanju in komuniciranju. "Gre za to, kako narediš, kako komuniciraš z zaposlenimi." Ključno pa je, poudarja McCann, da se vodja osredotoči na uresničitev jasno zastavljenih ciljev, pri tem pa mora poslušati svoje zaposlene. "Ne gledate na ovire, ki so se pojavile, ne gledate na krizo. Če nimate odnosa z zaposlenimi, potem ne boste mogli doseči uspehov."



Pred zaključnim pogovorom McCanna in direktorja in glavnega urednika Financ Petra Frankla so bili predstavljeni izsledki raziskave najproduktivnejša slovenska podjetja in primeri dobre prakse, ki jih je predstavila Tanja Vrhovnik, predstavnica pokrovitelja dogodka, Profiles Slovenija. Direktor podjetja Adler Social Coaching Blaž Suhač pa je predstavil Vpliv socialnih veščin na produktivnost.