

## Manažérske (3) minimum

Po prečítaní predošlého článku mohli niektorí z vás získať dojem, že náš seriál bude zameraný viac na technikov, ako na manažérov. Nebude to tak. Azda bude dobre, ak trocha predbehneme a znova pripomenieme, že manažérom nie je len ten, kto to má napísané v platovom dekréte. Pri komplexnejšom chápaní tohto slovička by sme dokázali prakticky každému z vás, že je manažérom. Skúste si pripomenúť definíciu

## Ako ďalej?

z úvodného článku (4. marec 1994) „manažment je dosahovanie cieľov pomocou ľudí“. Možno sami poznáte vo svojom okolí sekretárku, ktorá túto definíciu spĺňa lepšie, ako jej šéf. Alebo sa zamyslite nad tým, kto je väčším manažérom doma – vy, alebo vaša manželka?

Prejdime však k ďalším témam. Uvedomujete si, ako je dôležité vedieť sa správne rozhodnúť? Ako ste to robili doteraz? Len tak s citom, alebo ste používali niektoré metódy rozhodovania? Treba si uvedomiť, že rozhodovanie je súčasťou komplexného procesu zavádzania zmien a že spoznanie tohto procesu vám pomôže aj pri výbere správnej metódy rozhodovania.

Aj vám sa zdá, že porady, na ktoré chodíte, by mohli byť pri dobrom vedení oveľa kratšie a dalo by sa na nich vyrlešiť viac a lepšie? Dajte si ruku na srdce a zauvažujte o tom, čo si asi myslia vaši podriadení o porádach, ktoré vediete vy.

Máte tiež pocity neistoty, keď máte vystúpiť na verejnosti? Nech vás to netrápi, lebo trému majú aj najprofesionálnejší profesionáli. A jej správnym využitím možno dosiahnuť lepšie výkony. Zamýšľate sa však pred vystúpením, kto sú vaši poslucháči, prečo sú tam a čím im môžete pomôcť vy? Ak nie, tak aspoň jedna predbežná rada: „Buď ticho, alebo povedz niečo múdrejšie ako ostatní!“

Aj vám sa stáva, že napriek nevyvrátiteľným argumentom nedokážete protivníka (alebo partnera?) presvedčiť, že máte pravdu? Dúfame, že vám pomôžu články vysvetľujúce, aké dôležité je pochopenie potrieb toho druhého, aký je rozdiel medzi štýlmi vyjednávania, aké taktiky treba pri vyjednaní a presvedčaní použiť, čo je to metóda „výhra-výhra“. Z metód vyjednávania spomeňme aspoň „salamovú metódu“, metódu „zlého a dobrého muža“...

Pravda, základom všetkého sú informácie. Keby sme ich nemali, nepomohli by nám žiadne metódy, nemali by sme s čím efektívnejšie pracovať. A dokonca bez informácií by sme (dokazujú to vedecké výskumy) nemohli žiť!

Pretože ani tento článok nám neumožnil stručne popísať to, čo máme pre vás pripravené, spomenieme aspoň heslovito ďalšie témy:

- aktívne počúvanie
- rýchle čítanie
- mapy mysle
- vytýčovanie cieľov
- motivácia
- delegovanie
- spätná väzba
- informácie, inšpirácie, invencie, inovácie
- interview
- riešenie konfliktov
- vedenie tímov
- plánovanie osobného rozvoja
- reč ľudského tela
- ako efektívnejšie telefonovať
- ochrana duševného vlastníctva
- zákazník ako externý výskumník
- know-how
- goodwill

P. S. Ak by ste chceli k spomenutým témam nejakú pridať (a to buď ako záujemca, alebo ako autor), napíšte nám.