



Articoli Area Riservata Olympos Group srl

Le 8 regole della leadership efficace

tratto dal libro "Vincere!" autore: Jack Welch edito: Rizzoli

Regola n°1

I leader sviluppano incessantemente il loro team, usando tutte le interazioni come opportunità di valutazione, di coaching e di rafforzamento dell'autostima.

Sfruttate tutte le opportunità per infondere autostima in coloro che hanno dimostrato di meritarsela. Usate ampiamente gli elogi, e più specifici sono, meglio è.

Oltre al fortissimo impatto sull'efficacia operativa del team, l'aspetto più positivo dell'utilizzo di tutte le interazioni per lo sviluppo dei collaboratori è il divertimento che offre. Invece di essere una sequenza di tediose riunioni sui numeri e di visite alle fabbriche per vedere le nuove macchine, ogni giorno è un'occasione per far crescere le persone. Consideratevi dei giardinieri, con l'innaffiatoio in una mano e la lattina del fertilizzante nell'altra. Di tanto in tanto dovrete strappare qualche erbaccia, ma il più delle volte accudirete le vostre pianticelle. Poi guardatele fiorire.

Regola n°2

I leader fanno in modo che i collaboratori non si limitino a capire la vision, ma la vivano e la respirino.

Dovete parlare costantemente della vision, anche a costo di non poterne più. Ci sono stati dei giorni in cui ho parlato della direzione strategica dell'azienda così tante volte da essere completamente stufo di sentire la mia voce. Ma mi rendevo conto che il messaggio era sempre nuovo per qualcuno. Perciò, continuate a ripeterlo. E ricordate di parlarne con tutti.

La vision è l'elemento essenziale del lavoro del leader. Ma non c'è vision che valga la carta su cui è stampata, se non viene comunicata costantemente e rinforzata attraverso le ricompense. Solo allora uscirà dalla pagina e prenderà vita.

Regola n°3

I leader entrano nel sangue di tutti, trasudando energia positiva e ottimismo.

L'umore del leader è, in mancanza di un aggettivo più efficace, contagioso. Avete visto questa dinamica almeno cento volte. Un manager dinamico che affronta la giornata con un approccio positivo si ritrova a guidare un team o un'organizzazione i cui componenti mostrano un approccio positivo. Un musone pessimista si ritrova quasi sempre a guidare una tribù infelice. Le tribù infelici fanno molta fatica a vincere.

Il vostro compito di leader è quello di combattere l'attrazione gravitazionale del negativismo.

Significa mostrare un atteggiamento stimolante e possibilista riguardo al loro superamento. Significa uscire dal vostro ufficio ed entrare in sintonia con tutti i collaboratori, preoccupandovi veramente di quello che stanno facendo, e di come se la cavano mentre scalate insieme la collina.

Regola n°4

I leader creano un clima di fiducia attraverso la sincerità, la trasparenza e il credito.

Che cos'è la fiducia? La fiducia si crea quando i leader sono trasparenti, sinceri e rispettosi della parola data. E' così semplice!

I leader creano fiducia anche attribuendo correttamente i meriti. Non ingannano mai i collaboratori rubando loro un'idea e "vendendola" come propria. Nei momenti difficili, i leader si assumono la responsabilità di ciò che è andato per il verso sbagliato. E nei momenti di gloria, estendono generosamente gli elogi.

Regola n°5

I leader hanno il coraggio di prendere decisioni impopolari e di seguire l'istinto.

Non siete leader per vincere una gara di popolarità; siete leader per dirigere. Non concorrete ad un incarico elettivo, vi hanno già eletto.

A volte prendere una decisione è problematico, non perchè la decisione sia impopolare, ma perchè è istintiva e sfida la razionalità "tecnica". I leader si trovano continuamente alle prese con le sensazioni istintive.

A volte le decisioni istintive più delicate riguardano la selezione del personale. Ascoltate l'istinto. Vi dice sempre qualcosa di importante.

Regola n°6

I leader indagano con una curiosità che sconfinava nello scetticismo, e fanno in modo che alle loro domande si risponda con l'azione.

Quando agite come professionista, cercate di avere tutte le risposte. E' il vostro lavoro. Siete degli esperti, i più bravi in quel campo, forse le persone più intelligenti dell'ufficio.

Quando siete leader, il vostro compito è avere tutte le domande. Dovete trovarvi incredibilmente a vostro agio nei panni della persona più stupida in circolazione. Tutte le conversazioni che avete su una decisione, su una proposta o su un'informazione riguardante il mercato, dev'essere punteggiata dalle vostre domande: "Che cosa accadrebbe se...?", "Perchè no?" e "Come mai?"

Fare domande, tuttavia, non basta mai. Dovete assicurarvi che le vostre domande diano l'avvio a un dibattito e sollevino dei problemi che trovino soluzione. Ricordatevi, proprio perchè siete leader, che dire una determinata cosa non significa metterla in pratica.

Regola n°7

I leader ispirano con l'esempio l'assunzione di rischi e l'apprendimento.

Se volete che i vostri collaboratori sperimentino nuove soluzioni ed espandano le loro capacità ideative, date direttamente l'esempio. Considerate l'assunzione di rischi. Potete creare una cultura che la promuove ammettendo spontaneamente i vostri errori e parlando di quello che vi hanno insegnato. Il semplice fatto di essere i capi non implica che siate la fonte di tutte le conoscenze.

L'ambiente eccitante che creerete e i risultati che otterrete vi entusiasmeranno; ed entusiasmeranno il vostro team.

Regola n°8

I leader festeggiano

I festeggiamenti danno ai collaboratori il senso tangibile della vittoria e creano un'atmosfera di riconoscimento e di energia positiva. Immaginate una squadra che vince le World Series senza che lo champagne venga spruzzato dappertutto. E' impossibile! Eppure le aziende vincono in continuazione e non festeggiano per niente.

Il lavoro è troppo importante nella vita per non celebrare le vittorie. Fatelo più spesso che potete. Fatene delle occasioni da ricordare. Se non lo farete voi, non lo farà nessun altro.

Chi è Jack Welch:

Ha iniziato la propria carriera in General Electric Company nel 1960 e nel 1981 ne è divenuto l'ottavo presidente e CEO. Durante il suo lungo mandato, la capitalizzazione di GE è aumentata di 400 milioni di dollari. Welch è attualmente presidente della Jack Welch, LLC, con cui opera in veste di consulente per i CEO di un gruppo ristretto di aziende della classifica Fortune 500, e come conferenziere internazionale.