

Viedoklis Vairāk konservatīvisma



► **Meds Jonss (Med Yones),** Starptautiskā menedžmenta institūta prezidents:

” Menedžmenta teorijā ir zināma t.s. situāciju vadība. Situāciju vadības modelis paredz, ka vadītājiem atkarībā no situācijas jāizmanto dažādi vadības stili. Nav tāda raksturīgo laba vadītāja pazīmju saraksta, kas vienlīdz labi darbotos jebkurā situācijā. Piemēram, militārajā sfērā demokrātisks vadības stils nav iespējams, tur lēmumus nevar pieņemt nobalsojot. Dažkārt ir nepieciešama spēja pieņemt smagus lēmumus un dažas situācijas prasa diktatorisku vadības stilu. Citās vairāk ir vajadzīga spēja panākt vie-

nošanos, veidot komandu un saliedēt darbiniekus.

Tāpat arī atšķirīgs vadības stils ir vajadzīgs ekonomikas izaugsmes fāzē, kad ir lielāks pieprasījums pēc vadītājiem, kuri uzņemas risku, paplašina biznesu. Savukārt krīzē vairāk vajadzīgs konservatīva vadītāja tips. Vadītājam nepietiek ar izcilām cilvēku vadības prasēm, viņam ir jātiek galā ar finansēm un jāspēj pieņemt nepopulārus lēmumus. Tomēr jāatceras, ka ar izmaksu samazināšanu vien nepietiek.

Kā labu piemēru te var minēt *Nissan* vadītāju Karlosu Gosnu (*Carlos Ghosn*). *Nissan*, uzņēmums ar vairāku miljardu dolāru apgrozījumu, zaudēja naudu septiņus gadus pēc kārtas. Viņi meklēja kādu, kurš atnāktu un sakārtotu uzņēmumu, samazinot izmaksas. Tā bija vissarežģītākā kompānija vissarežģītākajā situācijā gan finanšu, gan kultūras ziņā. *Nissan* ir japāņu kompānija, un japāņu biznesa kultūra ir ļoti konservatīva, korporācijās lielāka nozīme ir hierarhijai un vecumam nekā darba izpildei. Karloss Gosns bija ienācējs no malas, dzimis libāniešu ģimenē Brazīlijā, skolojies Francijā, strādājis ASV,

kurš nerunāja ne vārda japāniski un kuram nebija nekādas iepriekšējas saistības ar *Nissan*. Viņu uzaicināja šajā amatā tāpēc, ka viņš bija iemantojis izmaksu «cirpēja» reputāciju, strādājot *Michelin*, viņa iesauka bija *Le Cost Cutter*. Atnākot uz *Nissan*, viņš teica: «Es šo kompāniju padarīšu pelnošu 18 mēnešu laikā vai arī iesniegšu atlūgumu.» Un viņš to paveica. Kā viņš to izdarīja? Viņš neaprobežojās ar izmaksu samazināšanu. Viņš noalgoja labākos Itālijas dizainerus, lai izveidotu *Nissan Altima*, kas kļuva par lielu hitu, radot tādus ieņēmumus, kas atnesa peļņu. Uzņēmumu nevar padarīt par pelnošu, tikai samazinot izmaksas. Tas ir tas pats, kas izsalkumā griezt un ēst pašam savu miesu. Samazinot izmaksas, ir jāinvestē izaugsmē. Labs līderis pieņems smagus lēmumus. Ja viņam ir jāatlaiz cilvēki, tad tie ir jāatlaiz, bet tas jā dara, pamatojoties uz darba izpildi. Līdztekus ir jānovērtē labākie darba daļtāji un jāatrod veids, kā radīt ieņēmumus. Šobrīd ir vajadzīgs smags darbs, «vecmodīgs» biznesa stils, spēcīga un ētiska līderība, kas iedvesmotu cilvēkus.