04b Manažér ako vodca :)

V každej skupine spojenej sociálnymi vzťahmi sa okamžite alebo v krátkej dobe objaví jedinec snažiaci sa postaviť sa na jej čelo a prevziať vedenie. Vedúca osobnosť disponuje kombináciou vlastností, ktoré ho predurčujú na pozíciu vodcu. Dobrý manažér by mal byť vodcovský typ, rozhodný, priebojný, kritický...

Akými princípmi by sa mal riadiť manažér?

- **Jeho podriadení musia veriť, že nadriadenému na nich záleží**

Nadriadený nedokáže navodiť tento pocit iba slovne, podriadených presvedčí iba svojimi skutkami. Môže ísť o situáciu, keď lojalitu dokáže tým, že obraňuje pracovnú skupinu ako celok pred svojim nadriadeným.

- **Manažér musí jasne definovať svoje požiadavky**

Členovia pracovnej skupiny alebo tímu potrebujú presne poznať požiadavky čo najpodrobnejšie, ak ich majú splniť tak, ako sa od nich očakáva. Mnoho manažérov robí chybu v tom, že načrtnú dlhodobú víziu alebo nejasný obrys ich predstavy o pracovnej úlohe, a očakávajú že výkonní pracovníci splnia úlohu podľa ich predstáv.

- **Manažér musí vedieť motivovať**

Manažér musí vedieť vyvolať v zamestnancovi pocit, že dostane odmenu, ak bude podávať požadovaný výkon, alebo trest, ak nebude spĺňať požiadavky. Môže ísť o pracovný postup, prémie, mimoriadne odmeny, podiel na ziskoch, percento z obratu alebo ich zamietnutie.

- **Manažér musí vedieť zhodnotiť situáciu a konať**

Musí vedieť rozpoznať, v ktorých situáciách sa má chovať umiernene a kedy rozhodne a nekompromisne.

- **Manažér musí dokázať, že stojí za svojimi podriadenými**

Podriadení musia vedieť, že ich nadriadený s nimi zdieľa všetky riziká. Dokazuje, že je silná osobnosť, nebojí sa začať žiadnu prácu a stáva sa motivátorom pracovnej skupiny.

Aký je vodca?

- **Dominantný**

Základnou povahovou črtou vodcu je dominancia, tendencia ovládať ostatných. Táto vlastnosť negarantuje ani nepredpokladá kvalitu vedenia. V praxi často vidíme pracovníkov, ktorí sa nástojčivo tlačia na vedúce posty, nahor ich tlačí číra túžba po moci alebo potreba dominovať, ale chýbajú im práve ostatné schopnosti dobrého manažéra – umenie počúvať, vnímať, integrovať kolektív, motivovať...,

- **Správne kritický**

Dobrý vodca musí vedieť posúdiť jednotlivé situácie. Správny úsudok vyžaduje určitú mieru sebakritickosti. Práve tá úzko súvisí s dominanciou a submisivitou. Krajne dominantné typy sa snažia okamžite zastávať čo najvyššiu pozíciu, bývajú neprimerane kritickí voči podriadeným a takmer nekritickí k sebe.

- **Dokáže motivovať**

Motivácia je pohonom výkonnosti každej pracovnej skupiny alebo tímu. Nevyhnutnou schopnosťou manažéra je svojich podriadených počúvať, pochopiť, a predovšetkým pochváliť a podať objektívnu kritiku. Motivácia je úzko spätá so štýlom vedenia.

- **Má charizmu**

Ľudia ju vnímajú ako určité vyžarovanie. Charizma je zvláštna schopnosť pôsobiť na druhých, získavať si ich pre svoje myšlienky, strhnúť ich svojim prejavom, byť výraznou autoritou. Okrem tejto bežne zaužívanej predstavy charizmatického človeka ako vodcu národov alebo veľkých ideologických skupín existujú aj charizmatickí manažéri. Táto vlastnosť musí byť z časti vrodená, ale možno na nej systematicky pracovať, tvoriť a pestovať. Je previazaná s imidžom manažéra.

- **Správne komunikuje**

Zo všetkých dôležitých manažérskych predpokladov a funkcií je práve komunikácia prvkom, ktorý integruje

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania

všetky ostatné do jednotného dynamického celku. Väčšina manažérskych tréningov a školení je venovaná práve zvládaniu a vylepšovaniu komunikácie. Je jedným zo základných kritérií pri obsadzovaní postu manažéra. Jadrom komunikácie je podávanie, prenos a zachytávanie informácii. Komunikácia je prostriedok, pomocou ktorého sa ľudia v organizácii spájajú na dosiahnutie spoločného cieľa[1].

- **Odlišuje sa od priemeru**

Podľa viacerých autorov je jedným z hlavných predpokladov riadiacej činnosti určitá nadpriemernosť – vodcovia obyčajne vynikajú nad ostatnými členmi pracovnej skupiny alebo tímu svojimi vedomosťami, inteligenciou, vytrvalosťou a sociálnymi aktivitami.

- **Má schopnosť presvedčiť**

Manažér podľa Hollanda vyniká schopnosťou presviedčať. Mal by oplývať schopnosťou komunikovať na vysokej úrovni, byť verbálne zdatný a využívať túto schopnosť hlavne na ovládanie ostatných. Manažér je teda dominantný jedinec so silným maskulínnym vplyvom, vôľou k moci, vysokými ambíciami a silnou snahou presadiť sa.

[1] Komunikáciu možno definovať aj ako proces prenášania informácii.

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania