

ΦΤΙΑΞΤΕ ΣΩΣΤΗ ΟΜΑΔΑ ΓΙΑ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΤΕΤΕ

Του Δρα Κώστα Γ. Κονή *

Παρόλο που δεν είμαι πολύ καλός γνώστης των ποδοσφαιρικών θεμάτων δεν μπορώ να αποφύγω τον πειρασμό να χρησιμοποιήσω κάποιες ποδοσφαιρικές ή αθλητικές ορολογίες που μπορούν να αποδώσουν τόσο πετυχημένα και τα συμβαίνοντα στον επιχειρηματικό κόσμο. Θα μας απασχολήσουν λοιπόν σήμερα οι φράσεις « πρέπει να φτιάξουμε ομάδα» ή «δεν έχουν ομάδα» ή «ο τάδε προπονητής έφτιαξε μια σπουδαία ομάδα». Τι είναι λοιπόν ομάδα; Σίγουρα δεν είναι απλά ένα σύνολο ανθρώπων.

Αν δηλαδή δώσουμε σε ένα προπονητή ένα σύνολο ανθρώπων, ένα αριθμό παικτών δηλαδή, δεν του δώσαμε ομάδα. Αυτός θα πρέπει να μετατρέψει αυτό το σύνολο σε ομάδα. . Να την «φτιάξει». Ανάλογα τώρα με το πόσο καλά θα το καταφέρει αυτό θα έχει μια μέτρια ομάδα, μια καλή ομάδα ή μια ομάδα που θα διεκδικεί με αξιώσεις τίτλους και περγαμηνές.

Ομάδα λοιπόν είναι μεν ένα σύνολο ατόμων αλλά με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Για να ονομασθεί δηλαδή ένα σύνολο «ομάδα» θα πρέπει η εστίαση και η επιδίωξη της να στηρίζεται στη συλλογική προσπάθεια. Ύστερα, όλα τα μέλη της ομάδας θα πρέπει να είναι γνώστες και να συμμερίζονται και να αγωνίζονται για τις ίδιες αξίες και στόχους. Ακόμα, τα μέλη της ομάδας θα πρέπει να αντιλαμβάνονται και να αποδέχονται ότι η συνολική απόδοση είναι μεγαλύτερη από το άθροισμα των ατομικών αποδόσεων και ότι υπάρχει και ατομική αλλά και ομαδική υπευθυνότητα για την γενική απόδοση της ομάδας. Πέρα από αυτά στην ομάδα υπάρχει ένα υψηλό επίπεδο αλληλοεπίδρασης μεταξύ των μελών της. Πρόκειται δηλαδή για ένα σύνολο ανθρώπων στο οποίο ο τρόπος συμμετοχής είναι καθορισμένος, οι στόχοι είναι

καθορισμένοι ξεκάθαροι και συμφωνημένοι και η αλληλοεξάρτηση και συνεργασία των μελών αποτελεί το κλειδί της επιτυχίας.

Όλα αυτά ισχύουν και για την ομάδα στον επιχειρηματικό κόσμο. Γαιυτόν ακριβώς τον λόγο η επικοινωνία και η αλληλοεπίδραση πρέπει να είναι, σε μια ομάδα όπως την έχουμε ορίσει πιο πάνω, σε πολύ ψηλά επίπεδα. Αυτή ακριβώς η συλλογική ταυτοποίηση της ομάδας είναι η βάση πάνω στην οποία κτίζεται, απο τον προπονητή στο ποδόσφαιρο αλλά και τον επιχειρηματία στην επιχείρηση, η αλλαγή του τρόπου σκέψης. Απο το «εγώ» στο «εμείς». Με τα λίγα μόνο που έχουμε αναφέρει φαίνεται ξεκάθαρα ο αρχικός ισχυρισμός μας για ομοιότητα αθλητική και ποδοσφαιρική με τις επιχειρήσεις. Ο προπονητής δηλαδή «φτιάχνει» ομάδα για να επιτύχει διακρίσεις στο πρωτάθλημα. Ο επιχειρηματίας απο την άλλη,για να ανταγωνισθεί με επιτυχία, στο δικό του πρωτάθλημα του ανταγωνισμού, πρέπει να φτιάξει και αυτός τη δική του ομάδα. Αν η επιχείρηση είναι μεγάλη μπορεί βέβαια να αποτελείται απο πολλές ομάδες. Για να είναι όμως πετυχημένη μια μεγάλη έστω επιχείρηση, θα πρέπει να αποτελείται απο πολλές καλές ομάδες σύμφωνα με τα όσο είπαμε πιο πάνω και όχι απο πολλά σύνολα ανθρώπων που δεν είναι «δεμένα» μεταξύ τους, δεν αλληλοστηρίζονται και δεν μοιράζονται τις ίδιες αξίες και οράματα.

Απαραίτητη λοιπόν η ύπαρξη ομαδικότητας και δυνατής ομάδας στη επιτυχία μια επιχείρησης. Αν όμως αυτό είναι αλήθεια, πώς το επιτυγχάνουμε ;

Θα έλεγα πως το πρώτο που πρέπει να κάνουμε είναι να βάλουμε γερά θεμέλια σωστής και επικοδομητικής επικοινωνίας. Δεν είναι δυνατό να έχουμε δυνατή ομάδα χωρίς σωστή, ταχτική και επικοδομητική επικοινωνία. Είναι δυνατό σε μια ποδοσφαιρική ομάδα να υπάρχουν παίκτες που να μην γνωρίζουν τη στρατηγική και τις συγκεκριμένες επιδιώξεις σε κάποιο αγώνα ; Πώς θα συντονίζονταν οι ενέργειες

τους και πως θα έφταναν ποτέ στο επιθυμητό αποτέλεσμα ; Και όμως. Σε πολλές επιχειρήσεις, μικρές και μεγάλες υπάρχουν σοβαρά προβλήματα επικοινωνίας. Σε όλα τα επίπεδα. Αυτό θα πρέπει να προσεχθεί ιδιαίτερα. Το όραμα, οι στρατηγικές, οι ταχτικές αλλά και οι αποφάσεις και πολιτικές θα πρέπει όχι μόνο να κοινοποιούνται έγκαιρα και σωστά αλλά να γίνεται προσπάθεια για την όσο το δυνατό περισσότερη ανάμιξη των εμπλεκομένων στην ίδια τη διαδικασία λήψης της απόφασης. Ακόμα, η επιτυχία του κάθε μέλους της ομάδας πρέπει και να κοινοποιείται και να αναγνωρίζεται. Δεν σημαίνει ότι επειδή είμαστε και λειτουργούμε ως ομάδα ισοπεδώνουμε την ατομική προσπάθεια και επιτυχία, που άλλωστε οδηγεί στην επιτυχία της ομάδας.

Ένα άλλο σημαντικό σημείο που βοηθά στην ειτυχημένη πορεία μιας ομάδας είναι η επιδίωξη της διεύθυνσης να αξιοποιεί το δυναμικό της συλλογικής νοητικής της δύναμης. Η ομάδα δηλαδή θα πρέπει να υποβάλλει εισηγήσεις, να σκέφτεται συλλογικά και να αντιμετωπίζει τα προβλήματα συλλογικά. Το κάθε μέλος θα πρέπει να απασχολεί το μυαλό του όχι μόνο με τα δικά του αλλά και με τα προβλήματα των άλλων και να επιδιώκει να συνεισφέρει στην επίλυση τους. Όταν ένα μέλος της ομάδας έχει πρόβλημα όλοι έχουν πρόβλημα και όλοι προσπαθούν να το λύσουν. Αυτό βέβαια προϋποθέτει την ύπαρξη ενός κλίματος που να επιτρέπει στον όποιο έχει πρόβλημα και αναζητά ιδέες και στήριξη να το διατυπώνει ελεύθερα. Αλλιώς όλοι θα κρύβονται στα δικά τους επαγγελματικό μικρόκοσμο.

Το μέγεθος βέβαια των δικών μας επιχειρήσεων, στην πλειοψηφία τους μπορεί να αποτελείται από μία και μόνο ομάδα. Πολλές φορές πολύ μικρότερη αριθμητικά από μια ομάδα ποδοσφαίρου. Οι αρχές όμως είναι διαχρονικές και ίδιες. Μικροί η μεγάλοι

πρέπει να έχουμε – μιά οι πολλές – ομάδες που να κάνουν «πρωταθλητισμό». Να έχουμε μια σωστή, «δεμένη» και αποδοτική ομάδα.

Μια τέτοια ομάδα γνωρίζει ποιά είναι, γνωρίζει που βρίσκεται σήμερα, γνωρίζει που θέλει να πάει και πώς θα πάει εκεί που θέλει. Γνωρίζει ακόμα τι αναμένεται απο αυτή και ποιά στήριξη χρειάζεται για να επιτύχει την αποστολή. Τέλος η σωστή ομάδα έχει σύστημα για να μπορεί να μετρήσει πόσο καλά τα πάει και τέλος μια διεύθυνση που μεριμνά για να δίδεται η σωστή αναγνώριση, οικονομική ή άλλη στην ομάδα που αγωνίζεται.

Πόσο καλά τα πάμε στο «φτιάξιμο» μιάς ομάδας – όπως λένε και ποδοσφαιρικά – με αξιώσεις. Αν αυτοαξιολογηθούμε απαντώντας τις ερωτήσεις τις προτελευταίας παραγράφου θα έχουμε κάνει μια καλή αρχή. Τίποτα όμως απο όλα αυτά δεν θα καταφέρουμε αν δεν έχουμε σαν αρχή μας και ως επιχειρηματίες και ως μέλη της επιχείρησης – ομάδας – την αλληλοεκτίμηση και τον αλληλοσεβασμό. Αν δεν έχουμε σαν πυξίδα των ενεργειών μας τον άνθρωπο. Είτε ως πελάτη, είτε ως εργοδοτούμενο, είτε ως συνάδελφο.