



coaching

Της Δήμητρας Καρατζίου
HR Passport – Career & Business Services

Απόψεις, σχόλια, ερωτήματα στο:
Dimitra@hrpassport.gr

Micromanagement I: άσκηση αυτογνωσίας

Όσο ψηλότερα στην ιεραρχία βρίσκεται ένα στέλεχος, τόσο συχνότερα ακούμε στο coaching ότι νιώθει μεγάλη πίεση, γιατί αναγκάζεται να πάρει πάρα πολλά πράγματα πάνω του, που δεν μπορεί να τα εμπιστευτεί σε κανέναν άλλον.

Σίγουρα, οι ταχύτατοι ρυθμοί της αγοράς και των επιχειρήσεων οδηγούν πολλές φορές στη βροχυρόθεση λύση να φέρουμε σε πέρας μια εργασία μόνοι μας, αντί να αφιερώσουμε χρόνο να εκπαιδεύσουμε κάποιον άλλον, ώστε σταδιακά να αποδεσμευτούμε από αυτήν. Επίσης, όλα τα άτομα μιας ομάδας δεν είναι των ιδίων δυνατοτήτων.

Όμως συχνά η δήλωση «Αν δεν το κάνω εγώ, δεν θα γίνει σωστά!» αποτελεί δείγμα micromanagement, δηλαδή ενός στυλ ηγεσίας που βασίζεται στη σχεδόν ασφυκτική επίβλεψη και παρέμβαση. Ποια «συμπτώματα» παρουσιάζει ένας micromanager:

- δεν αναθέτει συνήθως εργασίες
- όταν αναθέτει, παρεμβαίνει σε κάθε βήμα
- σπεύδει να διορθώσει με επικριτική διάθεση και όχι με στόχο την ανάπτυξη
- αναλώνεται στα εκτελεστικά καθημερινά καθήκοντα, χωρίς να του μένει χρόνος για στρατηγική σκέψη
- αποθαρρύνει τη λήψη πρωτοβουλιών
- σπανίως επιβραβεύει
- ο νους του είναι διαρκώς στη δουλειά
- εμμένει στη λεπτομέρεια, βλθπόντας το δέντρο και όχι το δάσος ως αποτέλεσμα καλλιέργειας κλίμα δυσπιστίας και δυσαρέσκειας.

Στο πλαίσιο της αυτοεκπληρούμενης προφητείας, η ομάδα δεν μπορεί τελικά να ανταποκριθεί σε νέες προκλήσεις, ούτε να δείξει υπευθυνότητα, αφού δεν εκπαιδεύεται ανάλογα. Άρα την κρίσιμη στιγμή που η συνεισφορά της απαιτείται, αποδεικνύεται παροπλισμένη.

Ο ίδιος ο micromanager καταλήγει αργά ή γρήγορα σε ξεσπάσματα θυμού και κρίσεις άγχους από τον υπερβολικό φόρτο και το αίσθημα ότι δεν μπορεί να εμπιστευτεί κανέναν.

Οι αιτίες που οδηγούν σε αυτό το φαύλο κύκλο είναι η ανάγκη για έλεγχο, η τελειομανία, η δυσπιστία, κυρίως όμως η πηγή όλων αυτών: ο φόβος, της απόρριψης και της αποτυχίας.

Είναι άραγε εξ' ορισμού μοναχικά στην κορυφή; Ή εμείς επιλέγουμε να κινηθούμε μοναχικά για λόγους (αν)ασφάλεια

news

Ανοδική πορεία της Γερμανός το 2010



Ζαχαρίας Πιπερίδης,
Cosmote/Γερμανός

Την επιτυχημένη πορεία της στην αγορά συνέχισε και το 2010 η **Γερμανός**, σύμφωνα με όσα ανακοινώθηκαν στο ετήσιο Συνέδριο Συνεργατών του Δικτύου. Όπως ανακοινώθηκε κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, το 2010 πάνω από 17,8 εκατομμύρια πελάτες, 7% περισσότεροι σε σχέση με το 2009, πραγματοποιήσαν τις συναλλαγές τους στα Καταστήματα του Δικτύου, ενώ οι επισκέπτες των καταστημάτων ανήλθαν σε 23,5 εκατομμύρια. Σύμφωνα με έρευνα της Γερμανός, τα καταστήματα παραμένουν πρώτα σε αναγνωρισιμότητα μεταξύ των αθυσίδων καταστημάτων κινητής τηλεφωνίας. Επιτεύχθηκε επίσης ρεκόρ επταετίας στις συνδέσεις συμβολαίου που ξεπέρασαν τις 300.000, το 36% των οποίων αποτελούν συνδέσεις φορητότητας. Και στην καρτοκινητή τηλεφωνία, οι επιδόσεις της Γερμανός ήταν θετικές, καθώς πωλήθηκαν 53% περισσότερα τεμάχια από το 2009. Σε επίπεδο σταθερής τηλεφωνίας, σημαντική ήταν η συνεισφορά της Γερμανός στις πωλήσεις του ΟΤΕ καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, με τις επιδόσεις του Δικτύου να ενισχύονται αποφασιστικά κατά το 4ο τρίμηνο, περίοδο κατά την οποία το μερίδιο της Γερμανός στις πωλήσεις του ΟΤΕ άγγιξε το 20%. Παράλληλα, κατά το 2010, παρά την πτώση της αγοράς, 570.000 καταναλωτές, σχεδόν όσοι και πέρσι, αποτάθηκαν στο τμήμα service των καταστημάτων Γερμανός.

Η Βάσω Διακουμή Γενική Διευθύντρια στη SCICOM

Η **Βάσω Διακουμή** ανέλαβε από αρχές Ιανουαρίου 2011, τη θέση της Γενικής Διευθύντριας της SCICOM. Η Β. Διακουμή εργάζεται στη SCICOM από το 1986 και προηγουμένως κατείχε τη θέση της Διευθύντριας του τομέα Επιχειρηματικού Λογισμικού Λειτουργίας (ERP, CRM, SCM, RETAIL). Ξεκίνησε την επαγγελματική της σταδιο-

δρομία στη SCICOM το 1986 σαν προγραμματίστρια, εταιρεία στην οποία συμπληρώνει 25 χρόνια εμπειρίας. Φέρει εξειδίκευση στις πιο διαδεδομένες Τεχνολογικές πλατφόρμες (Microsoft, Oracle) και έχει διαχειριστεί τα πλέον σύνθετα και πολυπλοκά IT έργα σε μεγάλες ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Η NCR δημιουργεί Διεύθυνση Αναδυόμενων Αγορών



Στέλιος Φράγκος

Η **NCR** ανακοίνωσε τη δημιουργία Διεύθυνσης Πωλήσεων αναδυόμενων αγορών ως μέρος της στρατηγικής της για προώθηση της ανάπτυξης με άμεση απόκριση στις ανάγκες των εταιρειών και των καταναλωτών σε μερικές από τις πιο γρήγορα αναπτυσσόμενες οικονομίες στον κόσμο. Ο **Στέλιος Φράγκος** προήχθη στη θέση του περιφερειακού αντιπροέδρου της Διεύθυνσης Αναδυόμενων Αγορών, που καλύπτει τις χώρες: Βραζιλία, Ινδία, Κίνα, Μέση Ανατολή και Αφρική. Ο Σ. Φράγκος θα υπάγεται στη δικαιοδοσία του Peter Leav, ανώτερου αντιπροέδρου στις παγκόσμιες πωλήσεις, και θα εστιαστεί στην επέκταση της βάσης πελατών, των εσόδων και της κερδοφορίας της NCR σ' αυτές τις αγορές.