



Yöneticimi Nasıl Yönetirim...

ALİ SAYDAM / TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi – Bersay İletişim Onursal Başkanı

Kıramayacağım kadar yakın olduğum liseden sınıf arkadaşım aradı.

- *Benim kızı tanıyorsun.*
- *Evet tanıyorum...*
- *Yöneticisiyle başı belada; işten ayrıldı ayrılacak. Bu kadar çabuk iş değiştirmesi bana doğru gelmiyor ancak babalardan çok amcalar dinlenir. Bir konuşsana..*
- *Tabii... Ver cebimi arasın beni...*

Ertesi gün karşımda oturuyordu arkadaşımın kızı. Bu kuşakla ilgili biraz önyargılıydım... Üniversiteyi bitirdikleri gün CEO olacaklarına inanırlardı. Üniversitenin cümle kapısının çıkışında patronlar onları bekleyeceklerdi adeta... "Gel kurtar bizi!"

Sonra düş kırıklığı... Onun ardından hafif yollu depresif haller...

Bir tanesinin bağlı olduğu yöneticiyi 'beğenmediği' için istifa ettiğine tanık olmuştum... "Neden beğenmedin?", diye sorduğumda aldığım cevap kayıtlara geçecek türdendi: "Çok sıkıcıydı!.." Ona bireysel şımarıklıkla sosyal şımarıklık arasındaki farkı anlatmaya ve davranışlarının hangi kavrama

daha yakın olduğunu kendisine buldurmaya çalışırken hayli zorlanmıştım...

Arkadaşımın kızı daha çok ikinci türe yakındı. Hem lise hem de üniversite eğitimi dil ısırtacak kadar iyiydi. Yüksek lisansı da çalışırken halletmişti... Doktora için planlar yapıyordu... Nasıl olduğunu sordum. "Hiç keyfim yok" diye girdi lafa...

- *Mükemmel bir GM ve bir o kadar da iyi bir GMY ile çalışıyordum... Üç yıl... Harika işler çıkardık.*
- *Oh!. Her şey yolunda yani...*
- *Hayır! Tam tersine... Dinleyin lütfen. Başarılı olduğumuz için bizim Genel Müdür Yardımcısını 'promote' ettiler ve bir başka şirkette bir üst pozisyona getirdiler.*
- *Önün açıldı yani?*
- *Hayır! Tam tersine. GMY, işi benim kadar iyi bilmiyor. Bana kötü davranmaya başladı. Tam o sırada bu sefer de GM başka bir şirkete geçti... Onun yerine getirdikleri GM ile gayet iyi anlaşmaya başladık. Ancak GMY, kendisinin 'bypass' yapılmasına*

tahammül edemedi ve bana yapmadığını bırakmamaya başladı.

- *Sen ne yaptın?*
- *Ne yapacağım istifa ettim...*
- *Yok artık !.. Konformizm de ancak bu kadar olur...*
- *Ama GMY'ye vermedim istifamı.*
- *Kime verdin?*
- *GM'ye...*
- *Bak sen !..*
- *O da kabul etmedi. Biraz daha düşün, dedi...*

Hanım kızımız şimdilerde "biraz daha düşünme" modunda...

Önce kendisine "İntihar ve istifanın benzerliklerinden" söz ettim...

- *İkisi de tek yönlü asimetrik bir aksiyondur... Bireysel karardılar. Bir başkası ile 'istişare' edilmez... Geri dönülmez... Dönülürse tüm ilişkiler yalama olur. Güven unsuru kalmaz. Bir kere döndükten sonra da bir daha "Hayır karar verdim ben istifamda ısrar ediyorum" da denmez. İlişkinin yönetimi tamamen karşı tarafa geçer...*
- *Peki ne yapacağım şimdi ben...*
- *Üst pozisyonundakilerle berbat ettiğin ilişkileri yeniden düzenleyecek ve yöneteceksin...*
- *Nasıl yani?..*

- *'Yöneticini Yöneteceksin'... İlk bakışta edebiyatta sıkça kullanılan oksimoron bir söz gibi gelir insana... .. 'Sessizliğin sesi' gibi... "Güç sergilememenin gücü" gibi... Ancak basit bir analogiyle bile aslında son derece 'düz mantık kaynaklı' bir tespit olduğu anlaşılabilir...*
- *Anlamadım...*
- *Şöyle: Garson ve müşterisinin ilişkisinde kim kimi yönetmeli?*
- *Tabii ki garson müşteri!*
- *Doğru.*
- *Peki satıcı ile alıcı arasındaki ilişkiyi ?*
- *Satıcı !*
- *Bu da doğru.*
- *Yatırımcı ilişkisi Yöneticisi ile Yatırımcı arasındaki ilişkiyi?*
- *Birincisi herhalde...*
- *Harika ! Son soru: Öğrenci ile öğretmen arasındaki durum nedir?*

Bu sorun yanıtında biraz zorlandı... Bir miktar düşündü ve ilk üç sorudaki analogiden yararlanarak doğru yanıtı buldu:

- *Pek emin değilim. Ancak sanki öğrenci yönetmeli ilişkiyi, diye düşünüyorum...*
- *Yine bildin ! Bu dört ilişki biçiminin ortak yanını da ben söyleyeyim sana: Kim kimin kariyeri ve çıkarları üzerinde etkili olursa, o etkiyi etkilemek üzere, onun karşısındaki yönetmeli ilişkiyi... Burada kritik nokta şu tabii: O kişiyi yönetmeli,*

demiyorum ben. O kişiyle ilişkiyi yönetmeli, diyorum...

- *Peki ne yapacağım ben şimdi ?*
- *Önce ilişki ile iletişim arasındaki farkı iyice içselleştireceksin. İletişim sonuç odaklıdır ve iki ayağı vardır: 1. İkna 2. Değişim... Belli bir hedef adına karşıdakini ikna edeceksin ve onu değiştireceksin. O partiye değil bu partiye oy vermesini sağlayacaksın. O ürünü değil bu ürün alma yolunda davranışını değiştirmek üzere ikna edeceksin. İlişki ise karşı tarafı değiştirme değil olduğu gibi kabullenme temelinde çalışır. İki ayağı da şudur: 1. Haz ve/veya 2. Fayda...*
- *Hmmm...*
- *Şimdi düşün bakalım GMY'ye ve GM'e nasıl haz ve fayda sağlayarak onları yöneteceksin ki, onlar senin kariyer yoluna engel değil destek olsunlar...*
-

Arkadaşımın kızının konuşma sonunda susması bile benim adıma büyük başarı idi galiba... Emin değildim ama az da olsa işe yaramış olabilirdi konuşmamız...

Üç dört aya kalmaz görürdük sonucu...