

LYDERYSTĖ Kompetencija ir ryžtas – svarbiausi lyderio bruožai

20 metų sėkmingai veikiančios įmonių grupės „Penki kontinentai“ produkcija šiandien prekiaujama daugiau nei 65 šalyse, įmonė turi antrinių įmonių devyniose valstybėse. Su įmonių grupės valdybos pirmininku Idraku Dadašovu kalbamės apie tai, kokie yra svarbiausi sėkmingai veikiančios įmonės vadovo bruožai.

Roma Ramanauskaitė

– Jūsų vertinimu, kokiomis savybėmis turi pasižymėti šiuolaikinei įmonei vadovaujantis lyderis?

I.D.: Lyderiais ne gimstama – lyderystę reikia išugdyti. Atkaklus tikslo siekimas, visiškas atsidavimas savo darbui ir mokėjimas prognozuoti įvykius – tai savybės, be kurių neįmanoma to pasiekti. Vis dėlto labiausiai išskirčiau kompetenciją, ryžtą ir intuityvą. Kai žmogus tikslingai ir atkakliai siekia rezultatą, susitapatina su savo darbu, yra užtikrintas ir ryžtingas – jis turi visas galimybes tapti lyderiu.

Šiuolaikinis lyderis sau turi kelti tikslus uždavinius ir būtinai atsivėlgėti į savo paties klaidas. Nekomunikabilus ir uždaras žmogus negali paskui save vesti

„Penki kontinentai“ valdybos pirmininkas I.Dadašovas: „Lyderiais ne gimstama – lyderystę reikia išugdyti“.

Komandos. Lyderis yra matomas, aplinkiniai juo turi pasitikėti. Pavaldiniam imponuoja vadovas, prisimantis atsakomybę, gebantis suburti bei uždegti komandą ir sąžiningai pripažįstantis klaidas.

Lyderis – pagrindinė visos hierarchijos grandis, kontroliuojanti visus kompanijos procesus bei atsakantis ir už savo, ir už kitų komandos narių klaidas. Jis savo patirtimi turi įrodyti, kad tik kartu galima pasiekti sėkmės. Ir tai daryti reikia itin paprastai bei natūraliai. Lankstumas – taip pat svarbi lyderio savybė, padedanti vienu metu spręsti kelias uždavimus, kai to reikia, persijungti iš vienos veiklos krypties į kitą, kartu išlaikant aukštą efektyvumo lygį, nepaisant galimų sunkumų, nusivylimų ir nesėkmių. Lyderis visada būna atviras naujoms idėjoms, naujiems mąstymo būdams ir naujiems procesams. Jis greitai randa atsakymus bei problemų sprendimus, moka priimti kritika.

Praktika rodo, kad lyderio autoritetas kolektyve pagrįstas ne nuolatiniu priminiu pavaldiniams apie

savo statusą, bet mokėjimu sukurti ir palaikyti efektyvią komunikaciją. Neretai pagrindinį vaidmenį šiame procese atlieka prigimtinis vadovo žavesys, jo emocinis intelektas, gyvenimiška išmintis ir branda. Be asmeninių bruožų, formuojančių vadovo autoritetą, svarbios ir jo dalykinės savybės – darbuotojų pagarbos jam pamatas.

Ir versle, ir gyvenime vadovaujusi sąžiningumo ir teisingumo principais: pradėjai ėjimą – eik. Sąžiningumas ir teisingumas labai svarbu. Kai užsiami tu, kas tau iš tiesų labai įdomu, kai visa siela atsiduoti mėgstamai veiklai, negali būti neprincipingas. Ne visiems patinka, kai jiems nurodomi jų trūkumai, ypač aukštesnio ir vidutinio lygio vadovams. Tačiau lyderis privalo būti objektyvus, bet

kartu reikia išsaugoti pagarbą žmonėms. Jei tavimi pasitikti, neabejoja tavo sąžiningumu ir objektyvumu, kritika ne taip žeidžia.

– O kokie vadovavimo tarptautinei įmonei, kurioje dirba įvairių tautybių ir kultūrų žmonės, ypatumai?

I.D.: Tarptautinėje rinkoje dirbančios kompanijos vadovas turi išmanyti tokio vadovavimo principus, suvokti skirtingų tautybių žmonių ypatumus – tik taip jis galės priimti optimalius vadovavimo sprendimus.



Mūsų sėkmės garantas – kruopšti rinkos ir savo veiklos analizė, – sako I.Dadašovas

Dėl kompanijų siekių plėsti savo veiklą, tapti stambiomis daugiatautėmis korporacijomis, ir dėl pasaulinės ekonomikos globalizacijos iš esmės kyla naujų su skirtingomis kultūromis susijusio organizacinio elgesio problemų. Viena vertus, plečiantis tarptautiniams ekonominiams ryšiams, daugiau bendradarbiaujant ekonomikos ir visuomeninio gyvenimo srityse, šalys vis labiau suartėja, panašėja organizacijų vystymosi strategijos, technologijos, gamyba ir inovacijos. Kita vertus, išlieka kultūrinės šalių vertybės ir joms būdingi vadovavimo ypatumai.

– Kaip „Penkiems kontinentams“ pavyksta rinkoje išsaugoti lyderio pozicijas?

I.D.: Mūsų sėkmės garantas – kruopšti rinkos ir savo veiklos analizė, taip pat nuolatinių naujų galimybių paieška, o ne bandymas išspausti naudos iš esamos padėties.

Ne mažiau svarbu ir dinaminė verslo procesų valdymo modelio kaita, nuoširdus požiūris į savo klientus ir, žino-

ma, stiprių vadovų komanda. Ir dar – jokių būdu negalima užmigt ant laurų. Tik klaidų analizė padeda judėti pirmyn ir išsaugoti lyderio pozicijas.

– O kokia inovacijų reikšmė įmonės plėtrai?

I.D.: Inovacijos yra ne dėl inovacijų. Tai žinių, kūrybiškumo ir talento reikalaujantis darbas. Norint išgyventi milžiniškos konkurencijos sąlygomis svarbiausia didinti kuriamos produkcijos ir teikiamų paslaugų konkurencingumą.

Konkretingumas – tai produkto ar paslaugos charakteristika, atspindinti jų išskirtinumą. Du elementai – patrauklumas vartotojui ir kaina – yra pagrindinės produkto ar paslaugos konkurencingumo sudedamosios dalys. Tačiau produktų perspektyvos rinkoje susijusios ne tik su kokybe ir gamybos išlaidomis. Produkto sėkmė arba nesėkmė gali



Įmonės sėkmė neįmanoma be aukščiausios kategorijos specialistų

priklausyti ir nuo kitų veiksmų, tokių kaip reklaminė veikla, firmos prestižas, siūlomas aptarnavimo lygis. Svarbu išlaikyti balansą, užtikrinantį optimalų kokybės ir kainos santykį, leidžiantį sutelkti dėmesį į kokybę, mažinti išlaidas ir gerinti aptarnavimą. Jei neturi konkurencinio pranašumo – neturi ateities. Kompanija privalo realiai bei objektyviai įvertinti savo konkurencingumą ir suprasti, kad inovacijos reikalauja talento, kūrybiškumo bei nuolatinės naujų idėjų turinčių žmonių paieškos.

– Jūsų nuomone, kodėl verta plėsti bendradarbiavimą su užsienio partneriais?

I.D.: Kai tik Lietuva atkūrė nepriklausomybę, įmonių grupė „Penki kontinentai“ buvo viena pirmųjų privačių lietuviško kapitalo įmonių, pradėjusių megti ryšius su užsienio kompanijomis. Tarptautinių kompanijų patirtis, partnerystės reikalavimai, atestacijos, su užsienio partneriais bendraujančių kvalifikuotų darbuotojų sertifikatai – labai svarbi varomoji jėga, verčianti perprasti

tokių pasaulinių lyderių, kaip „Wincor Nixdorf“, „Cisco“, „Microsoft“, „Motorola“, „Unisys“, standartus.

Mūsų apie 20 metų trunkantis bendradarbiavimas su didelėmis tarptautinėmis kompanijomis suteikia pasitikėjimo savo įgėjomis. Norint dirbti tarptautinėje rinkoje labai svarbu išmanyti tarptautinius standartus ir išlaikyti aukštą produktų bei paslaugų kokybės lygį. Darbas su užsienio kompanijomis skatina nuolat siekti pažangos, suteikia pasitikėjimo ir padeda didinti savo verslo nepriklausomybę.

– Jūsų įmonės sėkmingai dirba, jose sukurti produktai pelno tarptautinius apdovanojimus. Kokie jūsų ateities siekliai?

I.D.: Duomenų apdorojimo srityje esu jau daugiau nei 40 metų, tad man ateitis – tai, kas bus jau šį vakarą. Ateitį reikia planuoti ir dalyti atkarptomis.

Prieš kelias dienas su didžiuoliu pasididžiu avimu pakviečiau sertifikuotus mūsų kompanijos inžinierius kartu nusifotografuoti.

Norėjau, kad jie suprastų, jog pasaulinio lygio kompanijų sertifikatai yra svarbus jų biografijos etapas. Apdovanojimas už vieną ar kitą produktą man yra tiesioginis mano komandos narių įvertinimas. Pelnę apdovanojimą jie pamato savo darbo rezultatus, suvokia savo vaidmenį tame procese, ima kurti naujus pažangius produktus ir siekti dar aukštesnių tikslų.

Pabaigoje norėčiau pridurti, kad gyvenime labai svarbu žinoti, ko nori, tiksliai ir aiškiai reikšti nuomonę bei siekti, jog tavęs ne tik klausytų, bet ir suprastų. ■

