



**FINN
FEM FEL**

The title is presented in two lines. The top line features the word 'FINN' in a large, bold, red, sans-serif font. Above the top edge of the 'FINN' letters, three black silhouettes of construction workers are shown pulling a rope. The bottom line features the words 'FEM FEL' in a large, bold, black, sans-serif font. To the left of the 'F' in 'FEM', a black silhouette of a construction worker is shown climbing the side of the letter.

AV GÖRAN PALMGREN

FINN FEM FEL

När vi var små och prenumererade på serietidningar (det gjorde man då) var det ganska vanligt att det fanns några sidor med "knep-och-knåp". Man fick lära sig knyta en knop, skära till en flöjt, etc.

Ett vanligt inslag var "Finn-Fem-Fel". Två till synes identiska bilder. Det gällde att hitta och ringa in de fem saker som inte var lika, de saker som skilde bilderna åt. (Skickade man in kunde man vinna kanske en keps eller ett års prenumeration.)

Samma tanke används i detta Mad Paper. Två till synes identiska ledare och verksamheter, men något gör att den ene har framgång medan den andre kämpar i motgång. Ofta handlar det om att upprepa ett antal kända fel, eller att låta bli att göra det.

Här har vi tagit fram fem (plus ett) av de vanligaste felen, och låt oss vara ärliga, vi har själva gjort – och kommer säkert att upprepa – de här och många andra tokigheter. Om du i ditt ärliga uppsåt känner igen att du kanske råkat GÖRA något av dessa "fel", slå oss en signal så ska vi ställa några svåra frågor!

Här är listan. Se bilden av en framgångsrik ledare å ena sida, och en ledare som gör dessa fel å den andra. Ingen rangordning, bara i den ordning vi kom på dem.

1. ORGANISATIONSPRINCIPER

Din organisation ska spegla din verksamhet och optimera resultatet. Ett alltför vanligt fel är att glömma det och i stället organisera verksamheten utifrån vad som är "kul, nytt, spännande och lite läckert". I den burken hamnar de framåtsyftande, dina likar och kompisar, de du gillar att omge dig med. Här är löneutvecklingen bra, här får man uppmärksamhet, här är man "inne".

I den andra organisationsburken ligger "brödfödan", det som inte är så kul, kanske lite jobbigt och som inte känns som framtidens melodi. Men det är kanske här som lönsamheten och de nöjda kunderna finns just nu? Här hamnar trotjänarna. De som kommer varje morgon, jobbar på och håller tyst. Ingen särskild uppmärksamhet eller hög status. Tills en dag...

För att undvika detta fel: Fundera noga på vilka kriterier som skall gälla när du skapar din organisation och säkra dina trygga medarbetare genom uppmärksamhet.

2. DELEGERA PROBLEM – BEHÅLLA LÖSNINGAR

Ditt uppdrag som ledare handlar inte om att DU skall bli stjärna. Du kan bli en kortlivad stjärna om du bestämmer dig för att sådant som leder till trubbel och skapar problem – det delegerar du. Sådant som kan lösas behåller du på ditt eget bord. Och du berättar för alla som vill höra på hur du tagit krafttag och löst frågan. Och att du är bekymrad över att de problem du delegerat inte blivit lösta.

För att undvika: Delegera när frågorna kan lösas. Skapa stjärnor i din organisation. Behåll och ta ansvaret själv för de svåra frågorna.

3. ODUGLINGAR

Alltför ofta hör man ledare tala om att deras personal är "oduglingar". Ditt kanske viktigaste uppdrag som ledare är att rekrytera rätt folk. Att då tala om att de du har är odugliga eller inte räcker till slår direkt tillbaka på dig själv. Du har misslyckats med ditt uppdrag att rekrytera rätt folk. Det slår hårdare mot dig än mot dina "oduglingar".

För att undvika: Tala om din personal per definition såsom varande lysande. Händelsevis så BLIR de det då.

4. SKYLL PÅ SÄLJARNAN

Den här är vanligt förekommande. Ledningen är oklanderlig, affärsplanen stark, produkterna har hög kvalitet, priset är rätt, marknadskommunikationen lysande, kunderna står och väntar, konkurrenterna svettas... om det bara inte vore för SÄLJARNAN. De SÄLJER ju inte.

Visst, en säljorganisation behöver ibland stramas upp, det håller vi med om. Men ofta, alltför ofta, är det inte där skon klämmer. Men det är enkelt för en ledare att peka åt det hållet. Då slipper man hantera dom djupa frågorna om affärsmodell och marknadens reella förutsättningar.

För att undvika: Jobba igenom helheten innan du hackar på säljkåren.

5. "JAG VILL SÅ GÄRNA TRO..." ELLER "DUCKA, DET GÅR SÄKERT ÖVER SNART..."

Den här är svår. Den handlar dels om att se verkligheten så som den verkligen är, men samtidigt handlar den om fantasi; möjligheten att se vad som sker i det som just här och nu kanske inte är så uppenbart.

Har vi inte alltför ofta blundat för förändringar i vår omvärld som vi inte VELAT se? För lösningar på kundernas problem som vi inte kunde fantisera om bara för ett halvår sedan

(Ett riktigt gammalt exempel du sett förr och som visar att detta inte är nytt: Facit tillverkade världens bästa mekaniska räknedor. Sant. Problemet var bara att HP gjorde mindre, snabbare, billigare, bättre elektroniska räknedor. Vilket bl a placerade Åtvidabergs FF i lägre divisioner)

Under denna rubrik ryms också hanteringen av kriser. Det drabbar oss alla. Media hör av sig, rubriker om "skandal", etc. Att inte då hantera fakta och ta tag i frågorna gör att effekten eskalerar. Det GÅR inte över om man duckar och du KAN inte önska dig en tillvaro utan kriser och nya situationer på marknaderna.

För att undvika: Fakta på bordet. Fantasi och framåtblickande tänkande. Och låt inte frågorna växa dig över huvudet. Ta tag i dem – nu!

6. ETT BONUSFEL FÖR DIG SOM ÄR MED SÅ HÄR LÅNGT: "JAG FÅR BRA MED KVALITETSTID MED MINA BARN OCH MED MIN PARTNER... SENARE..."

"Senare" kommer aldrig. Då är det för sent. Som framgångsrik ledare oavsett verksamhet eller organisation måste du ha balans. Hur du väljer att leva ditt liv kan vara olika. (Så ska det vara!)

Men du... gör inte felet att skapa en situation där ditt ledarskap påverkas av att du inte har balans i ditt liv. Undvik det 6:e felet i första hand.

Som vi sade i inledningen, om du mot all förmodan känner igen några av dessa fel i din egen vardag, slå en signal så ska vi dela med oss av vår erfarenhet av att hantera dessa fel och kanske några andra vi sett.

Göran Palmgren
Business Sherpa

gp@madicon.se
+46 70 262 1752