

איך אפשר להניע את הבוס שלך לקבל החלטות

הצעד הראשון הוא לזהות מאפיינים בולטים בסגנון הניהולי של המנהל. יש 2 סוגי מנהלים שמסתובבים סחור סחור ואינם לוחצים על הדק קבלת ההחלטה.

הביורוקרט – המינהלן המוחלט

הביורוקרט פועל מנקודת מוצא של פחד. פחד לטעות, פחד לקחת סיכון. הביורוקרט מחכה עם הצורך להחליט עד שהוא מרגיש לגמרי בטוח. לכן יבקש עוד ועוד מידע. כיוון שכל מידע שאנחנו מספקים יכול להניב בקשות למידע נוסף, כשיש נטיה ביורוקרטית זה יכול להיות תהליך אינסופי, מרשם בטוח לאי קבלת החלטה. כדי לשכנע את הביורוקרט כדאי:

- לקבוע פגישה בזמן קבוע ומדויק. לא לקיים פגישה אקראית במסדרון
- להכין מסמך סדור כולל פרטים על הנושא
- לדבר בשיחה על פרטים ולא באופן כללי
- לומר מראש את תוכן הפגישה, הוא שונא הפתעות
- להתייחס לצורה יותר מאשר לתוכן, יותר ל"איך" מאשר ל"מה"
- לרשום סיכום בכתב. סיכום בעל פה הוא מפלטו של הביורוקרט.

הרגיש (מדי) לאנשים

מנהל זה רוצה יותר מכל הרמוניה, הסכמה, קונצנזוס. והוא ייסוב במעגלים בנסיונותיו להשיגם ולשמור עליהם. דפוס אחר שלו הוא להעביר את ההחלטה לצוות חשיבה כדי ללמוד את הנושא יותר לעומק. לבעל סגנון זה יש פחד שונה, פחד מדחיה, פחד מכך שאנשים לא יהיו מרוצים וחשש מביקורת. תמהיל כזה הוא מרשם בטוח לאי קבלת החלטה. כדי לשכנע את הרגיש לאנשים כדאי:

- להציג את הבעיה כגורם להפרת הרמוניה. למשל: "זה שאין החלטות ברורות יוצר רעש במערכת"
- למצוא את האיש החשוב עבורו ולהעביר את המסר דרכו.