

Jouni Laukkanen

MENESTYKSEN MOTOT

Menestyksen motot – Päälliköille ja johtajille

Jouni Laukkanen

Jouni Laukkanen

Menestyksen motot

Päälliköille ja johtajille

© 2022 Jouni Laukkanen

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa

ISBN: 978-952-80-6113-7

Alkusanat

Olen työskennellyt energiatekniikkaan liittyvissä suunnittelu- ja konsultointitehtävissä noin 15 vuotta pienestä muuttaman hengen yrityksestä kansainväliseen pörssiyritykseen. Tällä hetkellä toimin kansainvälisen suunnittelu- ja konsulttitoimiston Suomen vahvasti kasvavien energiapalveluiden johtajana.



Myynti ja johtaminen ovat kiinnostaneet minua pitkään ja olen pyrkinyt kasvattamaan tietoisuuttani näihin asioihin lukuisilla koulutuksilla, kirjoilla sekä käytännön kokemuksen kautta kokeillut mikä toimii ja mikä ei. Olen ollut vetovastuussa erilaisista tiimeistä/osastoista, joihin olen päätenyt soveltamaan oman osaamiseni mukaan erilaista johtamista, jolloin olen päässyt kehittämään omaa näkemystäni johtamiseen monelta kantilta.

Johtamiseen liittyen on olemassa lähes ääretön määrä kirjoja, joista vain hyvin harva on

mielestäni ollut lukemisen arvoisia. Hyvin monissa kirjoissa on jokin hyvä johtoajatus, joka tulee käsiteltyä ensimmäisen 30 sivun aikana ja loppu kirjasta on pelkkää täytettä ja jaarittelua saman asian ympärillä. Useammat hyvät lukemani johtamisen kirjat ovat tiivistelmiä tai yhteenvetoja alkuperäisestä kirjasta. Tämän kirjan tavoitteena on ollut, että jokaisen moton alla on siihen liittyvä ajatus kuvattuna tiivistetysti.

Alun perin tämä kirja oli omia muistiinpanojani oppimastani ja yhteenvetoa kokemuksistani omassa johtamisessani. Pikkuhiljaa materiaalia tuli kasaan sen verran paljon, että päätin kasata muistiinpanoni kirjan muotoon, jotta niistä olisi apua myös muille. Toki kirjan muotoon kirjoittaminen vaati myös omien ajatus-teni syventämistä ja jäsentelyä, joten kirjoittaminen on ollut osa myös itseni kehittämisen prosessia.

Tässä kirjassa olen pyrkinyt kuvaamaan useita mielestäni tärkeimpiä johtamiseen liittyviä asioita pääpiirteittäin omien kokemuksieni kautta. Olen pyrkinyt pitämään kirjan

ytimekkäänä ja jaarittelemattomana. Kirja käsittelee useita tärkeitä asiakokonaisuuksia, mutta tärkeimmät asiat niistä on tiivistettynä muutamaan kappaleeseen ilman turhaa täytekstiä.

Ei ole olemassa kaiken kattavaa oikeaa teoriaa johtamiseen, vaan tavoitteenani on käynnistää lukijoissa omaa ajatteluprosessia aiheiden ympäriltä, jolloin kirjassa esitetyjä ajatuksia voi soveltaa omaan työympäristöön itselle ja omaan työympäristöön parhaiten sopivalla tavalla.

Itse olen koulutukseltani energiatekniikan diplomi-insinööri. Koulutus oli hyvin tekniikkapainotteinen, joten oma osaamiseni myyntiin ja johtamiseen on kerääntynyt työhistorian aikana täydennyskoulutuksissa, omatoimisessa opiskelussa sekä omasta käytännön kokemuksesta.

Lisätietoja minusta LinkedInistä:

www.linkedin.com/in/jouni-laukkanen

Johdanto

Tässä kirjassa kuvataan erityisesti päällikkö- ja johtaja-asemassa menestymiseen vaadittavia seikkoja mottojen kautta. Kirjan viisaudet ovat yleistettävissä hyvin moniin asioihin elämässä, mutta kirja on kirjoitettu keskittyen miten nämä näkyvät yrityksissä tasolla, jossa asioihin voi suuremmin vaikuttaa.

Hyvin toimivassa organisaatiossa samat asiat koskevat myös kaikkia muita tehtäviä ja koko organisaatio ottaa vastuuta yrityksen toiminnasta. Päällikkö- ja johtajatasolla on kuitenkin suurin mahdollisuus ja vastuu ohjata omaa ja muiden tekemistä. Kirjassa päällikkö- ja johtotasosta puhutaan yleisesti johtona. Päällikkö- ja johtajatason näkökulma yrityksen toimintaan ja siten oma toiminta on hieman erilaista, mutta lähtökohdat menestyvän yrityksen edistämiseksi ovat samat.

Kirjan ajatuksia sovellettaessa tulee tiedostaa, että erilaiset ihmiset vaativat tekemiseen erilaisen tulokulman, mutta yhteisen tekemisen ajurit ja tavoitteet voivat olla kaikille samoja. Lainalaisuudet menestymiseen ovat kuitenkin

amat, vaikka itse toteutus ja viestintä olisivat eri ihmistyypeille erilaisia.

Kirjassa kuvatut motot eivät välttämättä ole suoria lainauksia keneltäkään tai vähintäänkin niitä on muokattu omaan suuhun sopivaksi. Siksi motoissa ei ole mainittu moton lähteitä. Vaikka motoissa ei ole lähteitä, niin tekstin joukossa ja kirjan lopussa on mainittuna erinomaisia kirjoja ja muita lähteitä, joista käsiteltyihin asioihin voi perehtyä tarkemmin.

Kirjan ohjeet ja ajatukset perustuvat lukuisiin johtamiseen ja myyntiin liittyviin koulutuksiin, kirjoihin, podcasteihin, omiin kokemuksiin työelämästä sekä lukuisiin keskusteluihin eri ihmisten kanssa.

Johto on suorittavan portaan tukitoiminto

Organisaatioiden hyvä toiminta lähtee hyvästä johtamisesta. Jos johtaminen ei ole kunnossa, on hyvin epätodennäköistä, että organisaatio voisi toimia hyvin. Lähtökohtaisesti johdon pitäisi olla suorittavan portaan tukitoiminto. Johdohan ei suoranaisesti juuri koskaan tuota mitään, vaan se on kuluerä, jonka pitäisi tukea tuottavaa tasoa yrityksessä tekemään mahdollisimman hyvää tulosta.

Usein johto kuitenkin kääntyy tukemaan yrityksen omaa byrokratiaa, jolloin välijohdosta tulee ylemmän johdon tukitoiminto ja ylimmästä johdosta omistajien tukitoiminto. Tällöin hierarkia toimii väärinpäin. Johdon lisäksi tietenkin lähes kaikkien muidenkin tukitoimintojen (HR, IT, henkilöstöravintola jne.) pitäisi tukea suorittavaa porrasta, koska vain ja ainoastaan se taso tekee tuloksen yritykseen. Hie-
man pitemmälle vietyinä ajatuksena suorittava porraskin on myynnin tukitoiminto, koska lop-
pupeleissa tulos tulee aina myynnistä. Se on kuitenkin oma tarinansa, mutta sitäkin kannattaa pohtia.

Kirjassa kuvataan erityisesti päällikkö- ja johtaja- asemassa menestymiseen vaadittavia seikkoja mottojen kautta. Kirjan viisaudet ovat yleistettävissä hyvin moniin asioihin elämässä, mutta kirja on kirjoitettu keskittyen siihen miten nämä edistävät yrityksen liiketoimintaa.

Käsiteltävät motot ovat:

- Johto on suorittavan portaan tukitoiminto
- Päätösvalta kuuluu asianosaisille
- Nössö ei ole nössö toiselle nössölle
- Epäile seisovaa vettä aina myrkylliseksi
- Kaikki on mahdollista, mutta älä odota jonkun tekevän sitä puolestasi
- Vaikuta, mutta vain mihin valtaa
- Sitä saat mitä mittaat
- Älä lähde sotaan, jota et voi voittaa
- Budjetti ei ole optimi
- Riittävän hyvä on kyllin hyvä
- Älä purista mailaa
- Kun lukee pimeässä päällään seisten, ymmärtää lukemansa toisin
- Tee mitä et osaa

Kirjassa on kuvattu useita tärkeimpiä johtamiseen liittyviä asioita pääpiirteittäin kirjoittajan omien kokemusten kautta. Kirja on pyritty pitämään ytimekkäänä ja jaarittelemattomana. Kirja käsittelee useita tärkeitä asiakokonaisuuksia, mutta tärkeimmät asiat niistä on tiivistettyä muutamaan kappaleeseen ilman turhaa täytetekstiä.

Kirjan ohjeet ja ajatukset perustuvat lukuisiin johtamiseen ja myyntiin liittyviin koulutuksiin, kirjoihin, podcasteihin, kirjoittajan omiin kokemuksiin työelämästä sekä lukuisiin keskusteluihin eri ihmisten kanssa.

BoD

