

נהל את המנהל – כיצד לגייס ולרתום את הדרג הניהולי שמעליך

1. **פעל תוך אימוץ ה'ראש' של המערכת:** ככל שתוכל להציג את הרעיונות שלך ככאלה שתומכים בתוצאות ארוכות הטווח של המערכת כך תעלה הסבירות שיזכו לאוזן קשבת ומכאן גם לתמיכה.
2. **בחר לחשוב ולפעול כיוצר של פתרון ולא כמייצג של בעייה.** חשוב והתנסח במונחים של **אתגרים ולא של תלונות**. אל תשמש כ'תיבת הגברה' של הבעיות, בזה מובטח שתעורר יותר התנגדות מאשר שיתוף פעולה. אין ספק שמתוך ההיכרות הקרובה שלך עם הסוגיות, יש לך רעיונות יצירתיים לדרכים להתמודדות. שאף להגיע אל הדרג שמעליך עם כוונים ברורים ומגובשים לפתרון. **עשה 2/3 מהעבודה לפני שתגיע אל הדרג שמעל.**
3. **זזה והצג את התועלות הקונקרטיים של המהלך אותו אתה מציע.** ייצג לדרג הניהולי שמעל את הערך המוסף האמיתי של המהלכים אותם אתה מציע. פעל לפי העקרון של **מינימום עלות, מקסימום תועלת**. ככל שהתועלת שתצמח מהמהלכים אותם אתה מייצג עולה על ההשקעה הנדרשת מהדרג שמעל, כך תעלה הסבירות לזכות בתמיכה.
4. **תקשורת, תקשורת, תקשורת!** בחן והתייעץ על מהלכים אותם אתה מעוניין למנף עם הכפופים הישירים שלך ועם השותפים שלך לעשייה. הם יעזרו לך למקד, לגבש ולהפוך כל רעיון להרבה יותר מעשי מתוך ראיית התמונה השלמה (...לרבות החלק שלהם ביצירת ההיתכנות להוציא את הרעיונות לפועל ברגע שהדבר ידרש).
5. **הפוך את המנהל שלך ליועץ, חונך ושותף לחשיבה.** סביר להניח שיש למנהל שלך מה להציע מבחינת רעיונות ונקודות מבט נוספות ומנוסות יותר על הבעייה. אל תהסס לרתום את המנהל לחשיבה משותפת.
6. **נסה להקשיב בפתיחות לרעיונות שהמנהל שלך מעלה.** יש סיכוי לא רע שהרעיונות אותם אתה מעלה יעברו מקצה שיפורים קצר (או ארוך). זכור, **אתם מתחרים ביחד, לא האחד נגד השני**. זאת הזדמנות להעמיק ולבסס את העבודה המשותפת ביניכם.
7. **זזה מראש התנגדויות וחשוב על דרכים להתמודדות איתן - הכן מבעוד מועד תשובות גם לשאלות היותר קשות ומורכבות.** שום דבר לא יזוז ממילא לפני שמורכבויות אלה יקבלו מענה.
8. **היערך במונחים של יעדי מקסימום (לדוג': 'קבלת גיבוי ותמיכה מלאים של המנהל שמעלי') ומונחי מינימום (לדוג': 'שיתן לי הזדמנות להיערך ולהציג לו את הדברים מחדש ברגע שתיווצר הסיטואציה הנכונה').** כך תדע בכל עת לנהל את המשא ומתן עם המנהל שמעליך.
9. **ברגע שנזרקת מהדלת, זכור, חתול רציני יודע לחזור דרך החלון. אם הנושא חשוב לך, התעקש עליו.** ברוב המקרים הדבר משתלם.
10. **כדברי הדלאי למה: "אם הפסדת דבר מה – אל תפסיד את הלקח!" נצל כל סירוב או דחייה לצורך למידה, לטובת המהלך הבא.**

בהצלחה!!!