

## On aika vaatia, on aika välittää

**Pekka T. Järvinen, Jukka Rantala ja Petri Ruotsalainen:**

*Johda suoritusta*, Talentum 2014



Organisaatiokehittäjänä tunnetun Balentor Oy:n pitkäaikainen vetäjä **Pekka T. Järvinen** kumppaneineen on kirjoittanut käytännönläheisen kirjan suorituksen johtamisesta. Kirja lähestyy aihealuettaan niin yksilön kuin ryhmän näkökulmasta – unohtamatta asiakkaan muuttuvia tarpeita.

Kirjan alussa on **Aleksis Kiven** kuuluisa ”Niin maailma muuttuu, Eskoseni” -lainaus. Asiakstarpeiden muutoksen tunnistamisesta tämäkin kirjan idea on saanut alkunsa. Kirjoittajat pyrkivät vastaamaan muutostarpeeseen, joka samalla edellyttää esimiehiltä uudenlaista johtamistyötä. Suorituskyvyn elementit koostuvat omistautumisesta, tekemisestä, osaamisesta ja kehityskyvystä.

Suorituksella kirjoittajat tarkoittavat tekemisen ja tulosten välistä kytken- tää. Tähän he ovat kehittä- neet vauhtipyörä-mallin, jossa esimies vaatii, välittää ja kehittää. Onnistuessaan esi- mies johtaa johdettavan ke- hityskierrettä, jossa samal- la kasvaa johdettavan suo- rituskyky. Tämän kehitys- kierteen johtamiseen liittyy myös vastavoimia ja niiden

oikeaa ajoitusta: milloin esi- miehen on aika vaatia ja mil- loin välittää.

Tavoitteiden priorisoin- nin avuksi kirjoittajat ovat kehittäneet Pareto-mallista ja Gaussin käyrästä oman 20-60-20 nyrkkisääntönsä. 20 prosenttia tärkeimmistä tavoitteista on aina tehtävä, koska niillä on suurin tulos- vaikutus. Seuraavat 60 pro- senttia tehdään riittävän hy- vin silloin kun on aikaa. Lop- put 20 prosenttia delegoi- daan, lykätään tai niistä voi luopua kokonaan.

Vaikka taustalla on uusinta tutkimustietoa, on teos käytännönläheinen ja painottaa vahvasti esimiestyön systemaattisuutta. Kilpailu- edun synnyttämisen keski- össä ovat asiakasrajapinta ja muut asiakaskokemuksia tuottavat toiminnot. Johta- mistyön tärkein tavoite on tukea tätä ydintä. Tältä osin jäin kaipaamaan työvälineitä ja kokemuksia siitä miten esimies käytännössä toteut- taa asiakaskohtaamisten ha- vainnointia siten, että se on osa luontevaa asiakaspalve- lu- ja johtamistyötä.

Helppolukuista tekstiä elävöittävät vähemmän käy- tettyt johtamistermit kuten sitoutumisen korkeampi aste, auttava palaute, ahdistu- maton läsnäolo, autopilotti, kohdensaattorijohtaminen, henkinen itsenäisyys ja vir- hepelkoisuus. Sparraamis- luku kuulosti työkaluineen kovasti coachingille.

*Johtamiskonsultti*

*Ahti Kilpeläinen, Nordea Training  
& Development FI*