



# MITÄ RAKKAURELLA TEKÖÖ, KYLÄ RAHALLA NAIRA SAA

**Eräs tuttavani pikkuisessa pölyssä eli muutaman huuruksen jälkeen, tapaa todeta tuon otsikon totuuden. Jotkut nauravat, jotkut taas hieman paheksuvat mutta kukaan ei jää kylmäksi. Ehkä jokainen sisimmässään tuon asian kuitenkin hyväksyy vaikka näyttääkin ulospäin jotain muuta. Mihin me olemme tulleet?**

Tulee väistämättä mieleeni, että onko tuo maailman vanhimman ammatin harjoittajien markkinointilause iskostunut myös tämän päivän työyhteisöihin. Mitä rakkaudella tekee, kyllä rahalla naida saa, tuo asenne tuntuu olevan monen työyhteisön arkea. Tiedän yrityksiä joissa on ollut 5-6 eri toimitusjohtajaa kuuden vuoden aikana. Rahalla naidessa pallit ovat herkässä. Ei tuollaisella menolla voi rakastua henkilökuntaansa, välittää heidän hyvinvoinnistaan saati omata tahtoa turvata heidän tulevaisuuttaan. Koko työyhteisön ihmisten ajatukset ja asenteet muokkautuvat jatkuvien yt-neuvottelujen varjossa. Miten kuuden vuoden aikana, viidet yt-neuvottelut kokeneet ihmiset voisivat panna koko onnistumisen halunsa likoon oman työyhteisönsä puolesta. Ymmärrettävä asenne; ei voisi vähempää kiinnostaa!!!!!!

## **Turvattomuus ei tuo sitoutumista**

Kun ihminen mitataan vain ja ainoastaan rahalla, kuten Reberbahnin ilotytöt, ei kiintymistä voi syntyä. Kun ostajan tai myyjän kunto ei enää kestä täysipainoisen tuloksen tekemiseen, niin käännetään selkä, hetkeäkään ajattelematta muuta kuin omaa napaansa. Yritysjohtajat jotka eivät välitä henkilökunnastaan, eivät edes tunne

heitä, vaan johtavat nimenomaan yritystä ja ainoastaan euroilla, ovat kaikkea muuta kuin johtajia. Siihen kykenee lähes kuka tahansa, edellyttäen suunnatonta itsekkyyttä ja totaalista välinpitämättömyyttä asennetta muita ihmisiä kohtaan. Tietenkin täytyy osata lukea taseita. Sen opetteluun menee enimmillään yksi tunti.

## **Miksi käyn töissä**

Töissä käyminen on mitä suurimmassa määrin tunnepohjainen asia. Raha tulee vasta siellä jossain kaukana. Rahaa saa vaikka varastamalla, se ei ole ongelma. Eri asia on se, että tyydyttääkö sellainen rahan hankinta ihmistä. Turvallisuuden tunne, mukava työ, porukkaan kuuluminen, ammattitaidon näyte, vaikuttamismahdollisuus eri asioihin, myös toiminnan kehittämiseen. Näitä syitä on paljon, mutta yhteinen nimittäjä niille on tunne. Tunteilla ei pidä kenenkään leikkiä.

## **Menestyvä johtaja huoltaa henkilökuntaansa**

Se, että ei kerkiä vastata puhelimeen, istuu 90 % työajasta palaverissa, ei ole aikaa käydä aamulla tervehtimässä henkilökuntaansa, ei ole halua tutustua omaan porukaansa tai ei ole aikaa keskustella tai kuunnella itseään parempien ammat

tiosaajien mielipiteitä, ei suinkaan tee ihmisestä johtajaa. Johtaja on sellainen johon luotetaan sekä arvostetaan, kunnioitetaan ja joka on yksi meistä. Nämä kannukset on itse hankittava.

## **Itsetunto, menestyvän ihmisen salaisuus**

Rupinen itsetunto ei anna mahdollisuutta huomata tai huomioida kanssaihmiänsä. Se vaatii itsensä korostamista, vääränlaista muiden yläpuolelle nousemista, näyttämisen tarpeen korostamista - vaikka sitten pelkästään euroilla. Se ei ole ihmisen elämää. Se ei voi tuoda kenellekään tyydytystä. Terveen itsetunnon omaava johtaja antaa parhaat mahdolliset onnistumisen edellytykset koko henkilökunnalleen. Hän varmistaa, että jokainen seisoo juuri sillä onnistumisen ponnahduslaudalla. Onnistumisista syntyy hyvinvointi. Mitä enemmän me kaikki petaamme onnistumisen paikkoja itsellemme ja kaikille samassa tiimissä oleville, sitä paremmat mahdollisuudet takaamme koko joukkueen menestymiselle. Tämä edellyttää tervettä oman työnsä arvostusta, todellisen vastuunsa ymmärrystä sekä eteenpäin vievää asennetta koko porukalta asemaan ammattiin tai titteliin katsomatta.