

# A menedzsmentirodalom ABBA-ja

**JOHN C. MAXWELL MAGYARORSZÁGON | Lelkesítő, szövegyenes gondolatokat tartalmazó, gyakorlatias vezetéstudományi könyveiről vált ismertté a napokban Budapesten üzleti gigakonferenciát tartó amerikai leadershipguru.**

Számtalan olyan vezetői tréner és előadó van a szakmában, aki többnyire elméleti dolgokat tanít. Az ikonikus John C. Maxwell abban különbözik tőlük, hogy rendkívül emberközelit, és nem azt mondja el, mit kell csinálni, hanem azt, hogyan – segít elhelyezni az amerikai szakembert a puha fedeles menedzsmentirodalom dzsungelében Tonk Emil, a Magyar Marketing Szövetség alapítója és alelnöke. Az elmúlt két évtizedben Maxwell vagy 60 könyvet publikált összesen 20 milliós példányszámban.

Írásai kivétel nélkül világosak, könnyen emészthetők, s akárhol üti fel őket az inspirációra éhes menedzser, máris talál egy-két konyhakész ötletet, példabeszédet. Magyarul egyébként a konferenciára megjelenő könyvében, az eredetileg 2008-ban kiadott Leadership Goldban (magyar címe: Aranyat érő vezetői ismeretek) 26 fejezetben adja vissza a zanzáját elképesztően sikeres előadói, vezetéstudománybestseller-szerzői munkájának.

## A LEGALSÓ POLCON

A 65 éves – egy üzleti előadót szervező ügynökség honlapja szerint szemináriumonként 50 ezer dollárra beárazott – Maxwell bölcsességei néha kissé egyszerűnek, már-már közhelyesnek tűnnek. De ez abból is fakad, hogy elsősorban nem az MBA-t szerzett topvezetőknek ír. Ahogyan a budapesti konferenciájára is tízezer embert várnak, úgy az átlag Maxwell-olvasó minden bizonynyal a saját MLM-üzletét építő amwayestől a munkahelyén bizonyítani akaró középvezetőn át az egyházi ifjúságvezetőig terjed.

Maxwell ugyanis zseniálisan váltja aprópénzre a szűk szakmának szóló unalmas leadershiptanulmányokat, ám miközben lefordítja azokat a nép nyelvére, megtűzdeli könnyen emészthető történetekkel és egy csipetnyi pszichológiai ismerettel is.

Boszorkánykonyhájából olyan receptek kerülnek ki, amelyeket már másnap siker-

rel alkalmazhat a sarki gyár brigádvezetője anélkül, hogy drága tanfolyamokon bonyolult okfejtések útján vezetnék le neki gyakorlatilag ugyanazt. Azt egyébként ő maga is készséggel elismeri, hogy a vezetésről való tudást a legelső polcra tette, éppen azért, hogy mindenki hozzáférhesen. Minden gondolatát szemléletes sztori-

rel nem ciki lelkesedni értük, miközben a hallgatóság többsége tudja, nem egy Bartók-hegedűversenyre váltott jegyet.

## A KORPA KÖZÖTT

Saját bevallása szerint Maxwell 17 éves kora óta rendületlenül olvas a vezetéstudományról, 1976 óta pedig meggyőződéssel

vallja, hogy az égvilágon minden a vezetőn és annak vezetési módszerén, stílusán múlik. Az 1990-es évek elejétől kezdte ontani a vezetéssel foglalkozó könyveit, és érdekes módon egy csapásra kedvelt szerzője lett a saját üzleti vállalkozást építő self-made maneknek, különösen a multi-level marketingben utazó értékesítőknél. Habár ezt a szektort sokan lenézik, Tonk Emil megvédi őket: „Ott csak az tud érvényesülni és tekintélyt szerezni magának, aki saját erőből, saját munkával lett gyémánt. Az ilyen, nulláról induló emberek pedig megbecsülik a gyakorlati vezetői tanácsokat.” Kiáll Maxwell mellett az Egyesült Államokban felnőtt Benkő Vilmos vállalkozó, a Amerikai Kereskedelmi Kamara (AmCham) elnöke, a budapesti konferencia fővédnöke is. Elolvassa a menedzsmentguru könyveit, úgy véli, Maxwell az élet legfontosabb kérdéseit és céljait helyezi a fókuszba, így „segít abban, hogy ne csupán jobb üzletemberek, de jobb emberek legyünk, akik kiegyensúlyozottabb életet élnek”.

Maxwellnek elismerésre méltó módon van mersze leszámolni több közhelyes, ám hamis bölcsességgel. Szerinte például csak a rossz, béna vezetők magányosak a csúcson. Jó fél évszázada még arra biztatták a majdani vezetőket, hogy ne keveredjenek a korpa közé, vagyis tartsanak távolságot a ▶



val is illusztrálja, minden nyúlfarknyi bekezdésben van legalább egy idézet Machiavellitől, Thomas Edisontól, Konfuciusztól, esetleg egy költőtől, hadvezértől vagy épenséggel képregényfigurától. Mondhatni, Maxwell a menedzsmentirodalom ABBA zenekara: egyszerű diszkóslágerek szólnak, de van bennük annyi zenei tartalom,

## A MAXIMUMOT NYÚJTANI – Válaszol John C. Maxwell

■ A budapesti konferencián nyilván sokat beszél majd a sikereiről. Azt is elárulná, mi volt vezetőként az eddigi legnagyobb kudarca?

– A legnagyobb ballépésem az volt, hogy olyan emberekre bíztam korábbi cégem irányítását, akikben nem volt meg az én vezetői „DNS-em”. Töb- ben közülük erőskezü vezetők voltak, akik céltudatosan, sikeresen haladtak előre, de az értékeink különböztek, és nem az én stílusomban vezették az embereket. Ezért aztán a cégem- ben nem sok maradt az értékeimből és a DNS-emből. Nagy hibám, hogy nem igazán szeretek napi szinten menedzselni egy szervezetet, gyakran unalmasnak, fárasztónak találok ezt, ezért hajlamos vagyok nagyon hamar átadni a vezetést másnak. Ez történt sok évvel ezelőtt a korábbi céggel

is, amelyet végül eladtam – nos, ez még nagyobb hibának bizonyult, mert így elvesztettem a lehetőséget arra, hogy pozitív hatással legyek az emberekre.

– Jó, de azért kiköszörülte valahogy a csorbát?!

– Hamar fel tudom dolgozni érzelmi- leg a kudarcos helyzeteket, ezért vi- szonylag gyorsan talpra tudok állni. Ah- hoz azonban több időre volt szüksé- gem, hogy belássam, mekkora hibát kö- vettem el a cégem tekintetében. Végül visszavásároltam a szellemi tulajdono- mat, és egy új vállalkozást alapítottam, a The John Maxwell Companyt. Az új szervezetnél már vigyáztam arra, hogy a megfelelő embert válasszam ki veze- tőnek. Az egyik legfontosabb képes- ség, amit elsajátíthatunk az életben, az, hogy tanuljunk a hibáinkból és a vesz- teségeinkből.

– Nem mindenki tudja, hogy aktív lelkesítő szolgálatot is visz. Tanult va- lami olyasmit a vallási munkája során, amit cégvezetőként nem tudott volna elsajátítani?

– A legfontosabb dolog, amit lel- készként megtanultam a vezetés- ről, az, hogyan lehet önkéntesekkel együtt dolgozni. Sok vezető a titulu- saira és a pozíciójára támaszkodva irá- nyítja az embereket. Ha nem jön be a rangra, hatalomra való hivatkozás, ak- kor sokszor a pénzzel próbálnak célt érni. Az emberek nyilván engedelmes- kednek, ha attól tartanak, hogy elve- szíthetik a munkájukat és a megélhe- tésüket, ám ebben az esetben nem a maximumot nyújtják. Első lelkipász- tori posztomon két hónap sem telt el, és rá kellett jönnöm, hogy a titulu- som és a pozícióm nem jelent az ég- világon semmit. Ezért aztán más mó- dokat kellett találnom arra, hogy ha- tással legyek az emberekre. Ha valaki

beosztottaktól. Maxwell is igyekezett eh- hez tartani magát, különösen, miután egyik vezetőjelöltje kifecsegte a vele bizalmasan megosztott információkat. Később azon- ban rájött arra, hogy csak akkor tud hitele-

sen vezetni, ha megtanulja megszeretni az alárendeltek, és ez bizony azzal a kocká- zattal jár, hogy mások néha kihasználják, esetleg elárulják. A jó vezető azonban vál- jalja ennek ódiúmat.

„Találkoztunk az ellenséggel, és az mi va- gyunk!” – szól a régi bonmot. Maxwell több százmillió gondolkodó emberrel együtt ál- lapítja meg, hogy gyanús az a vezető, aki mindig a körülményeket, a csökött agyú

HIRDETÉS

# Faragjunk egy igazi **BRAND**et!

Mindenkinek szüksége van brandépítésre, hiszen e nélkül hosszú távon piacot veszítünk. Hosszú folyamatról beszélünk, amelyhez tudatos tervezés és kommunikáció szükséges. Ha viszont jól csináljuk, megtanítjuk vásárlóinkat, célcsoportjainkat, hogy mire asz- szociáljanak a márkanévünk hallatán.

Az eredményes brandépítés rengeteg **időt, pénzt és energiát takaríthat meg!**

Jöjjön el és kezdjen el faragni cégéből egy igazi brandet!

**Gyakorlatorientált workshop** cégvezetőknek, marketingeseknek és a téma iránt érdeklődőknek!

**Részvételi díj: 12 000Ft + áfa**  
(Figyelő-előfizetőknek 50%-os kedvezmény a belépő árából)

**Helyszín: BKIK-székház, 1016 Budapest, Krisztina krt. 99.**  
**Időpont: 2013. november 14. 13 órától!**

További információk és részletes program:  
[www.figyelo.hu/konferenciak/hirek/](http://www.figyelo.hu/konferenciak/hirek/)



# Újraélesztés

**AGRÁRINTEGRÁTOROK HARCA | Komoly versenytárs lesz a viharos tulajdonosváltás közepén lévő KITE-nek a bábolnai IKR cseh tulajdonba került fele, míg a magyar kézben maradó részlegek kicsiben folytatják.**

megtanult önkénteseket vezetni, akiknek nem érdekük az, hogy kövessék, akkor onnantól kezdve bármilyen más embercsoportot is könnyen megtanulhat irányítani.

- Rendszerben, de saját magát hogyan vezeti? Hadd legyünk kicsit amerikaiak: mi az a három dolog, amit rendszeresen gyakorol, amelyek nélkül nem tartana ott, ahol?

- Három dolgot kérdezett, de az én listámon öt dolog szerepel. Minden áldott nap olvasok, elteszek néhány jó idézetet és ötletet, mindennap kérdéseket teszek fel, gondolkodom, és minden egyes nap írok is. Vezetőként, előadóként és szerzőként e gyakorlatok miatt fejlődöm, kreatív maradok, és értéket tudok adni az embereknek. Sőt, mindenkit arra biztatok, hogy találja ki, mi az a 3-5 dolog, amit napi rendszerességgel gyakorolhatna azért, hogy kihozza a legjobbat a meglévő erősségeiből. ●

beosztottakat, esetleg az idióta tulajdonosokat hibáztatja. Új könyvében nyíltan beszél eddigi négy vezetői válságáról is, amelyeknek az oka mindig saját maga volt. Nem kell pszichológiából doktorálni ahhoz, hogy tudjuk, másokat általában keményebben ítélünk meg önmagunknál, és jobb vezető lesz, aki mélyebben megismeri önmagát. Ezt a civilben lelkészként tevékenykedő Maxwell gyakran hangsúlyozza, bár nem mindig tartja be. Nem büszke rá, de 1998-ban, 51 éves korában szívrohamot kapott, mert nem volt egyensúlyban az élete, sokat dolgozott, keveset mozgott, és egészségtelenül étkezett.

Legfontosabb jó tanácsa azonban mégiscsak az lehet, hogy az olvasó soha életében ne dolgozzon egy napot se. Habár Maxwell nem feltétlenül a magyarországi politikai elithez való csatlakozásra hív, meglátása szerint az embernek meg kell ismernie magát, majd ügyes karriertervezéssel olyasmikkel kell foglalatzkodnia, amik örömet szereznek neki. Így nem munkaként éli meg, hogy például méregdrága üzleti konferenciákon tart előadásokat. Ha még ez sem lenne elég, akkor érdemes megfontolni azt az általa is idézett bölcsességet, miszerint az okos ember mások hibájából tanul, a még okosabb pedig mások sikeréből. Elnézve, mennyi könyvet adott el, és hányan váltottak jegyet az előadására, ebből biztosan lehet valamit tanulni.

IZSÁK NORBERT

Csalódtam benne, pedig Illés Zoltán sokat kapott az IKR-től, de azonnal átállt a konkurenshez, és átcsábította a szakembereink felét – Szaxon J. Attila, a bábolnai IKR Zrt. vezérigazgatója így vélekedik volt közeli kollégájáról, aki a versenytárs ügyvezetőjeként folytatja a vezető mezőgépmárka értékesítését.

A New Holland a közelmúltban, 13 év után, a vezérigazgató szerint váratlanul mondta fel – jövő áprilisi határidővel – a kizárólagos forgalmazói szerződést a bábolnai partnerével, amelynek pedig ez volt a fő bevételi forrása. Az új szerződést a New Holland a cseh Andrej Babis üzletember-politikus (*Agrárpápa és igenember – Figyelő, 2013/42. szám*) érdekeltségi körébe tartozó Agrotec-csoport magyar leányvállalatával kötötte meg. A márka ugyanis az Agrotecnél, Csehországban alakítja ki az új régiós központját, és ugyanilyen forgalmazói szerződése van már a cseh csoportnak a rokon Case IH-val Csehországra és Szlovákiára. A két márka az olasz óriásvállalathoz, a CNH International holdinghoz tartozik, amelybe az

Iveco és a motorgyártó Fiat Powertrain is betagozódott. Az Agrotec Magyarország Kft. az augusztusi megállapodás után – 10 teleppel és az év végéig 135-140 főre bővülő létszámmal – már fel is állította az értékesítési és szervizhálózatot. Az érdemi értékesítés januárban indul, a cél három év múlva a kombájnpiacra 30, a traktorén pedig 25 százalékos részesedés.

## AZ ELSŐ LÉPÉS

„Az átalakulás oka az volt, hogy a New Holland az Agrotec Magyarország Kft.-t bízta meg a márka disztribúciós jogaival, és az IKR-szerződés felmondása sem volt váratlan” – állítja ugyanakkor Illés Zoltán, az Agrotec Magyarország Kft. ügyvezetője, aki előtte 16 évig dolgozott az IKR Zrt.-nél, egyebek között a New Holland üzletág-igazgatójaként. Bár a szakmában so-

kan úgy vélik, ő vitte magával a márkát, de ezt az érintett cáfolja. Mint mondja, az első lépést nem ő tette meg: felfüggesztették az IKR-es munkaviszonyát, amikor egyértelművé vált, hogy az olasz gépgyártó felmondja a megállapodást. A New Holland ugyanis több pénzügyi fedezetet kért a tőle megrendelt gépekért és alkatrészekért, amit az IKR tulajdonosai nem tudtak teljesíteni, ezt elégelte meg a gépgyártó.

## ZSUGORODÓ ÓRIÁS

A meghatározó márkacsoport távozása újabb drámai helyzetet okozott a 2003-ban még 30 százalékos részesedéssel piaci másodiknak számító IKR Zrt.-nél. A cég viharos leépülése 2008-ban kezdődött, amikor – Szaxon Attila szerint – a társaság

két pénzügyi vezetője a K&H Bankkal egy „profitmax”, azaz a forint-euró árfolyamra spekuláló, erősen kockázatos devizaügyletet kötött, amelyen 3 milliárd forintot veszített a cég. Még ugyanabban az évben egy másik szerencsétlen, terményértékesítési szerződés miatt is újabb, csaknem 3 milliárd úszott el, amikor a vevő

nem a szerződés szerinti áron, hanem sokkal olcsóbban vette át a repcét.

A banki finanszírozás elakadt, az IKR addigi 120 milliárd forintos árbevétele 2011-re negyedére esett, több mint 3,6 milliárdos veszteséggel zárta az évet, és csődközeli helyzetbe került. Még ebben az évben eladta a növényvédőt, vetőmagot és műtrágyát forgalmazó IKR Agrár Kft.-jét – a kapcsolódó ingatlanokkal, telepekkel együtt – a Babis-féle Agrofert Holdingnak.

Az IKR Zrt. – a New Holland lépése nyomán – idén októberben jelentette be, hogy befejezi a mezőgazdasági gépforgalmazást. A végelszámolása is szóba került, de egyelőre elvetették a tervet. A részvénytársaság a meglévő készleteit értékesíti, és – eleget téve a külföldi gyártók kérésének – az IKR-csoporttal együttműködő, kapcsolódó cégeknek adja át a ná-

**Egyre keményebb harc várható a gépforgalmazó és az integrátor társaságok között.**