



SUKSESVOLLE BEDRYFSLEIERS

Openingsrede by die Gevorderde Bestuurdersprogram van Unisa se Skool vir Bedryfsleiding vir 1972

—D.C.U. CONRADIE
PRESIDENT, S.A. Vereniging vir Bedryfsleiding

Dit kan aanvaar word dat meeste van u hier teenwoordig reeds 'n aansienlike mate van sukses as bedryfsleiers behaal het of anders sou u werkgevers u nie vir die G.B.P. ingeskryf het nie. Alhoewel u reeds groot persoonlike opoffering moes doen en nog doen om hierdie kursus te volg sal u waarskynlik besef dat die bemeestering van die kennis van die bestuurswetenskap nie genoeg is om u sukses as bedryfsleier te verseker nie.

'n Suksesvolle bedryfsleier lewer die bydrae tot die verwesenliking van sy onderneming se doelwitte wat van hom verwag word. Die primêre doelwit van 'n sake-onderneming word uitgedruk in terme van winsgewendheid wat behaal moet word deur die lewering van bepaalde goedere en/of dienste in 'n bepaalde gebied.

Die eerste vereiste vir 'n suksesvolle bedryfsleier is sekerlik 'n grondige kennis van die beginsels van die bestuurswetenskap — daaraan het u die afgelope jaar baie aandag gegee en u is nou besig met die finale afronding van die kursus wat daarop gemik is om u kennis van die bestuurswetenskap te verdiep en te verbreed. Sonder twyfel sal dit vir u 'n grondslag bied tot verdere sukses, maar kennis van die bestuurswetenskap alleen is nie genoeg om sukses te verkry nie.

Pre-okkupasie met die bestuurswetenskap tot die mate dat die eintlike doel van die bedryfsleier sekondêr word

Daar word vandag baie deur ons sakeskole gedoen en ook deur bedryfsleiers in die praktyk

om die bestuurswetenskap verder te ontwikkel. Die resultate van hierdie intensiewe intellektuele bedrywighede is soms indrukwekkend en dit is juis dan dat die gevaar bestaan dat die stelsel en tegniek wat bedink word nie tred hou met die praktiese probleem van die bestuurswetenskap nie.

Hierdie verskynsel kom voor by die toepassing van bestuurstechnieke wat deur die ywerige uitvindings van die tegniese toegepas word met die klem op die tegniek self eerder as op die bydrae wat dit lewer tot die onderneming se wins, dit wil sê die primêre doelwit van die suksesvolle bedryfsleier. Daar is 'n sterk toename in die omvang en aantal van die sogenaamde diens- en adviesfunksies by veral die groter ondernemings. Hierdie ondernemingsfunksies het 'n belangrike bydrae om te lewer tot die bereiking van die onderneming se doelwitte maar dit is dikwels moeilik om daardie bydrae met sekerheid te bepaal. Die neiging bestaan om nie krities genoeg te staan teen die werklike bydrae wat tot winste gemaak word nie.

Dit is juis die bedryfsleiers wat gemoeid is met die toepassing van gespesialiseerde bestuurs-tegnieke en van die advies- en diensfunksies van die onderneming wat in hul ywer en entoesiasme in die grootste gevaar verkeer om nie die verwagte bydrae te lewer tot hul ondernemings se doelwitte nie.

Bestudeer en bemeester gerus die bestuurswetenskap, maar gebruik u kennis en vernuf om die doelwitte van u onderneming te help

verwesenlik — eers dan is u 'n suksesvolle bedryfsleier.

Omstandighede wat vir 'n bepaalde oomblik geld is geneig om 'n mens se oordeel en houding op daardie oomblik te oorheers.

Later wanneer die druk van huidige omstandighede verdwyn het lyk die omstandighede waarheen 'n mens terugkyk dikwels veel anders — tot so 'n mate dat besluite wat geneem moet word waarskynlik veel anders sou gewees het as dit later geneem was. Maar besluite kan selde uitgestel word en daarom is dit belangrik om huidige besluite te neem met inagneming van die uitwerking daarvan op toekomstige omstandighede. Die bedryfsleier neem sy besluite in die hede maar die belangrikheid van sy besluite lê altyd in die toekoms. Die gehalte van sy besluite word dus in 'n belangrike mate bepaal deur die perspektief waarin hy huidige omstandighede sien — sy juiste vooruitskatting van toekomstige gebeure.

Om daardie perspektief reg in te stel is dit nodig om by besluitneming verder as die omliggende omstandighede te probeer kyk en om die grondliggende beginsels te probeer raaksien. Alhoewel omstandighede miskien vir die oomblik wanneer dit geld van groot belang mag wees is dit altyd ondergeskik aan die beginsels waarvan dit maar net 'n voorbeeld van die oomblik is.

Die bedryfsleier verrig sy taak met die oog op die toekoms. Die hede is slegs belangrik in soverre dit die toekoms bepaal. Bring dus die hede in die regte perspektief met die oog op die toekoms.

Dit is verbasend hoe algemeen dit onder bedryfsleiers voorkom dat hulle algemene menings omtrent sekere aangeleenthede aanvaar sonder kritiese ontleding.

Nie alleen word die mening van ander aanvaar nie maar ook nog verder oorgedra en nadat dit genoeg kere oorgedra is en veral wanneer dit ook deur bedryfsleiers wat aan die hoof van groot ondernemings staan, gehuldig word is die kanse gering dat daar vrae ontstaan oor

die geldigheid van die menings. Hierdie verskynsel mag deels daaraan te wyte wees dat mense, ook bedryfsleiers, daarvan hou om 'n mening oor dinge te hê en om daardie mening uit te spreek. Dit pas ook aan by die omstandighede waarin 'n bedryfsleier hom dikwels bevind met sy besluitneming, naamlik dat hy baie selde sy besluite kan uitstel totdat hy alle inligting tot sy beskikking het. Hierdie moed — faktor wat dikwels moet help vergoed vir die gebrek aan deel van die inligting by besluitneming dra miskien daartoe by dat die bedryfsleier nie krities genoeg is met die aanvaarding van ander se menings nie.

Die maatskaplike omstandighede waarin ons leef moedig ook nie die kritiese oorweging van ander se menings aan nie. Die klem lê eerder op summiere aanvaarding of verwerping en dan veral op die oordra van die mening.

Die suksesvolle bedryfsleier is versigtig in sy aanvaarding van ander se menings, ongeag die persoon en ook met die menings wat hy aan ander oordra.

Die bedryfsleier verrig sy taak hoofsaaklik deur met ander te kommunikeer en dit is net hier waar persone misluk wat andersins suksesvolle bedryfsleiers sou wees.

Die rede vir gebrekkige kommunikasie by bedryfsleiers is dikwels te vind in die onvermoë om die klem te laat val op die persoon wat die kommunikasie ontvang. Die primêre doel van kommunikasie, naamlik om begrip by die ontvanger te bewerkstellig, word uit die oog verloor. Die algemene neiging skyn te wees om te konsentreer op die gedagtes waarvan die mededeler ontslae wil raak. As hier bygevoeg word die talle komplekse faktore wat die sukses van kommunikasie tussen persone bepaal is dit nie verbasend nie dat bedryfsleiers swak kommunikeer.

Wat die persoon van die bedryfsleier betref is dit bekend dat omtrent elke tipe persoonlikheid verteenwoordig is in die geledere van suksesvolle bedryfsleiers. Dit is juis daarom dat dit belangrik is vir elke bedryfsleier om sy eie bestuursbenadering te hê wat by hom as persoon pas. Die aantal bestuursbenaderings ("management styles") is soveel soos die aantal

verskillende tipes persone wat bedryfsleiers is en die bedryfsleier sal ook nog sy benadering en styl aanpas na gelang van omstandighede. Dit is belangrik dat die benadering steeds die persoon se eie is wat die beste by hom pas. Dan sal hy vertroue in homself hê en ook vertroue wek by sy ondergeskiktes en kollegas. Wees uself as bedryfsleier.

Die suksesvolle bedryfsleier is die belangrikste bepalende faktor van die ekonomiese welsyn van ons land. Dit is die bedryfsleier se taak om toe te sien dat ekonomiese middele tot die beste voordeel benut word. Hoe beter hy daarin slaag hoe beter sal dit met sy besondere onderneming gaan en dit lei tot ekonomiese welsyn van die land.



— hulle toekoms en welsyn is in u hande!



VOLLEDIG BEPLANDE LEWENSVERSEKERING VERSKAF GEMOEDSRUS

Hoe veilig is u Gesin?

U is die RENTMEESTER van u gesin!

U hou hulle toekoms in u hande.

Verkry volkome gemoedsrus deur vandag nog die hulp van RENTMEESTER, die Republiek se groeikragtige versekeringsmaatskappy in te roep!

Laat RENTMEESTER u help om die grootste veiligheid en sekuriteit aan u gesin te verskaf.



RENTMEESTERS VERSEKERAARS BEPERK

Hoofkantoor: Rentmeestergebou, Bosmanstr. 219, Pretoria. Tel. 3-1258