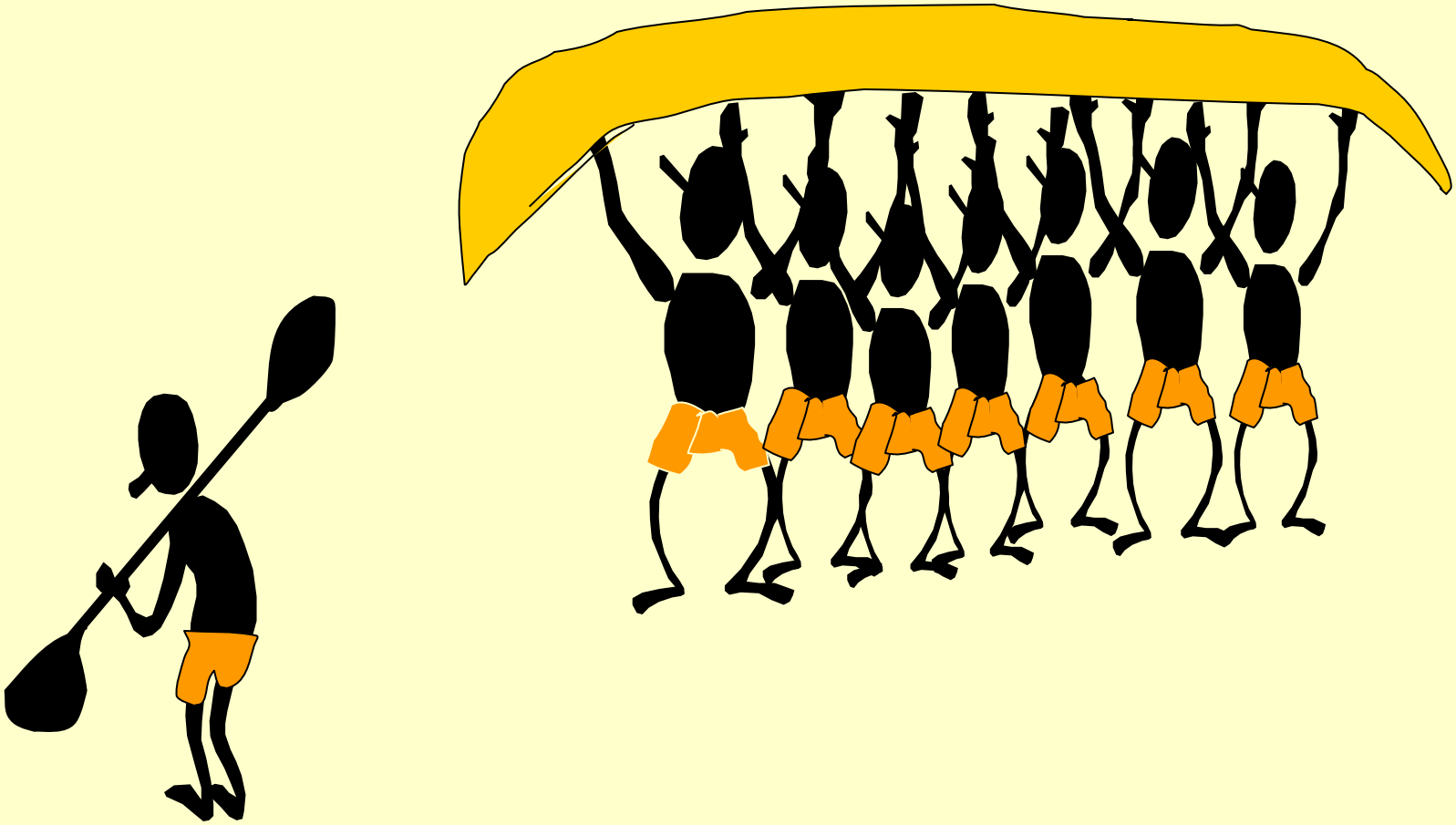
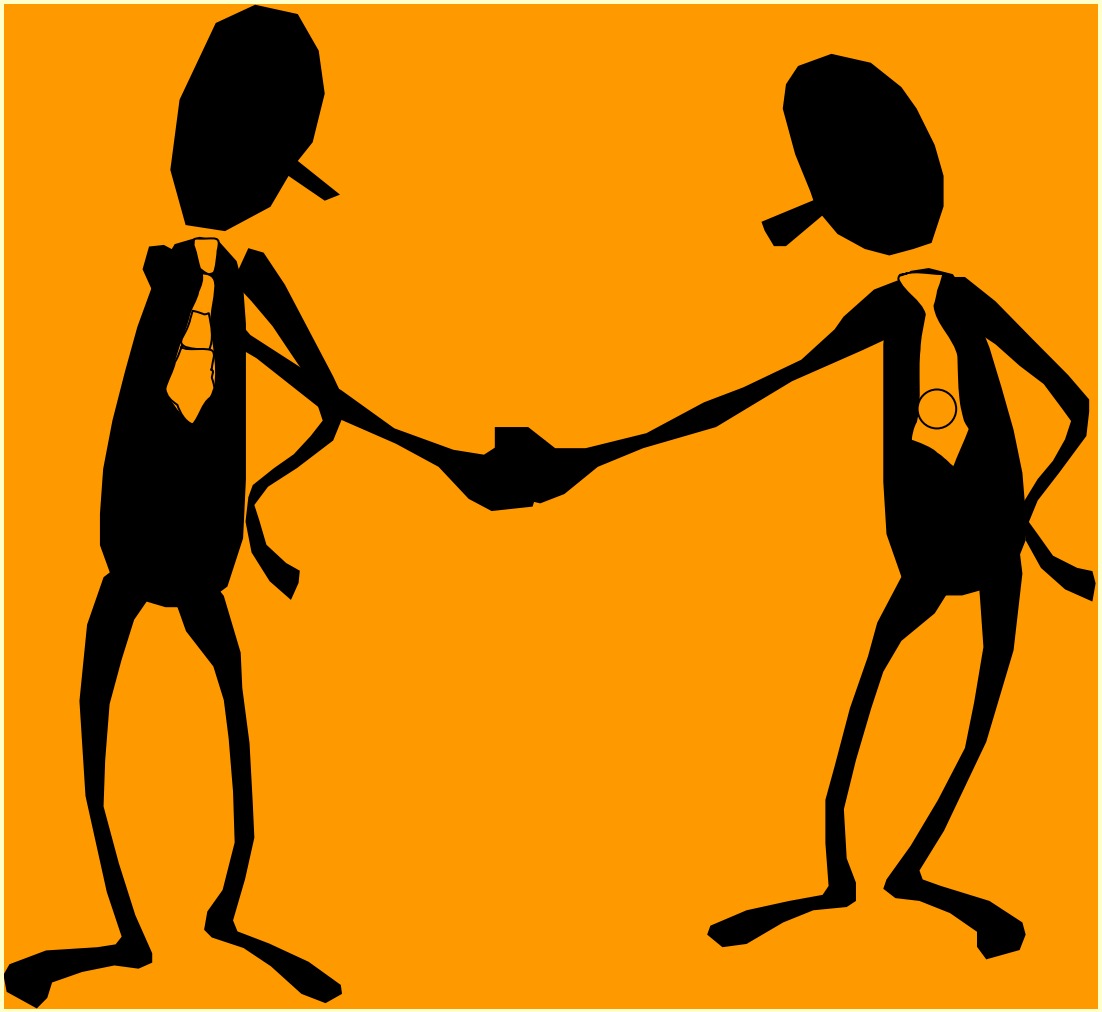
KANOTRACET



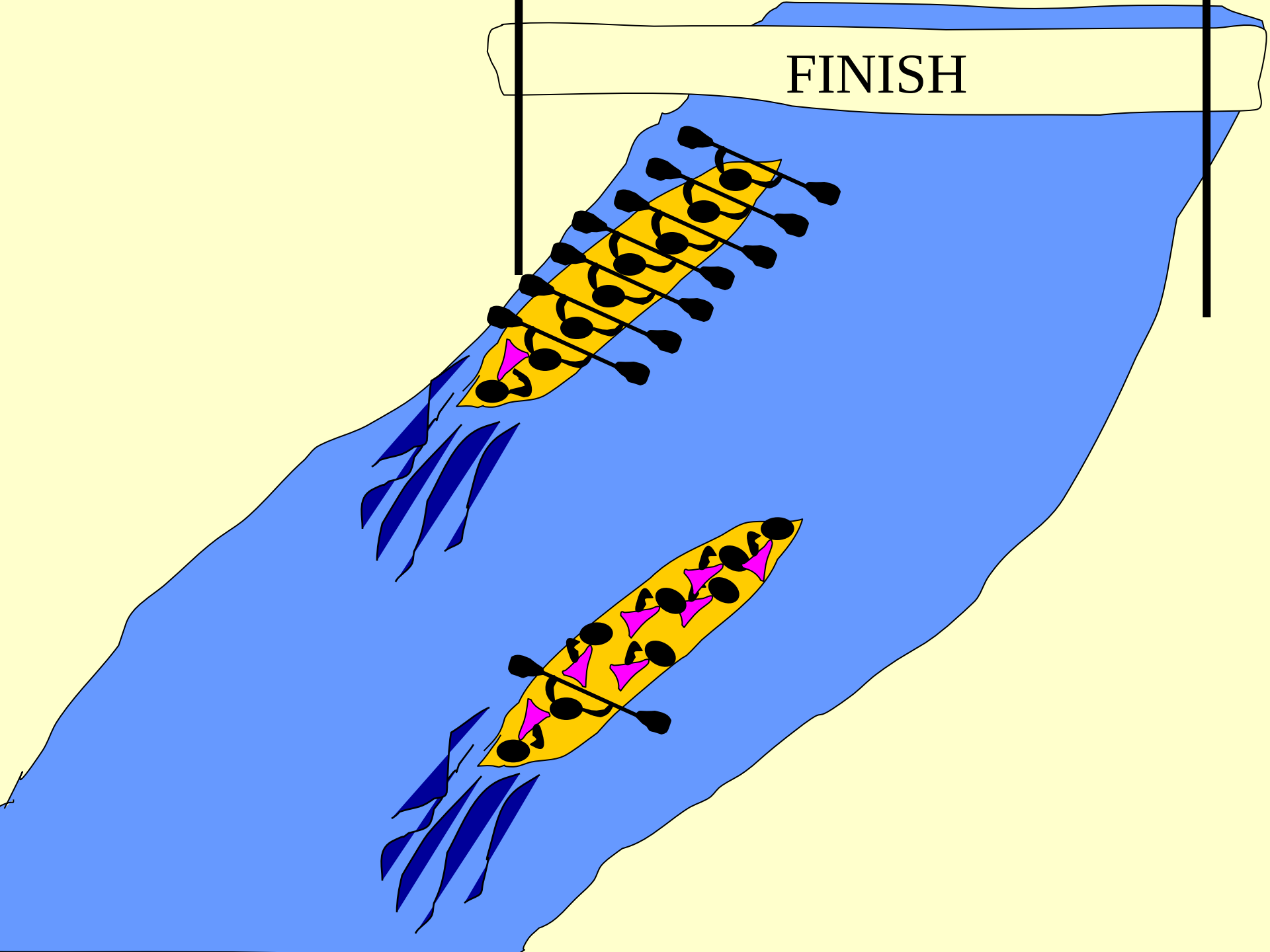
Det var en gång ett svenskt kanotteam .....



Ett svenskt och ett japanskt företag kom överens om att årligen tävla i ett kanotrace. De skulle ha 8 man i varje kanot.

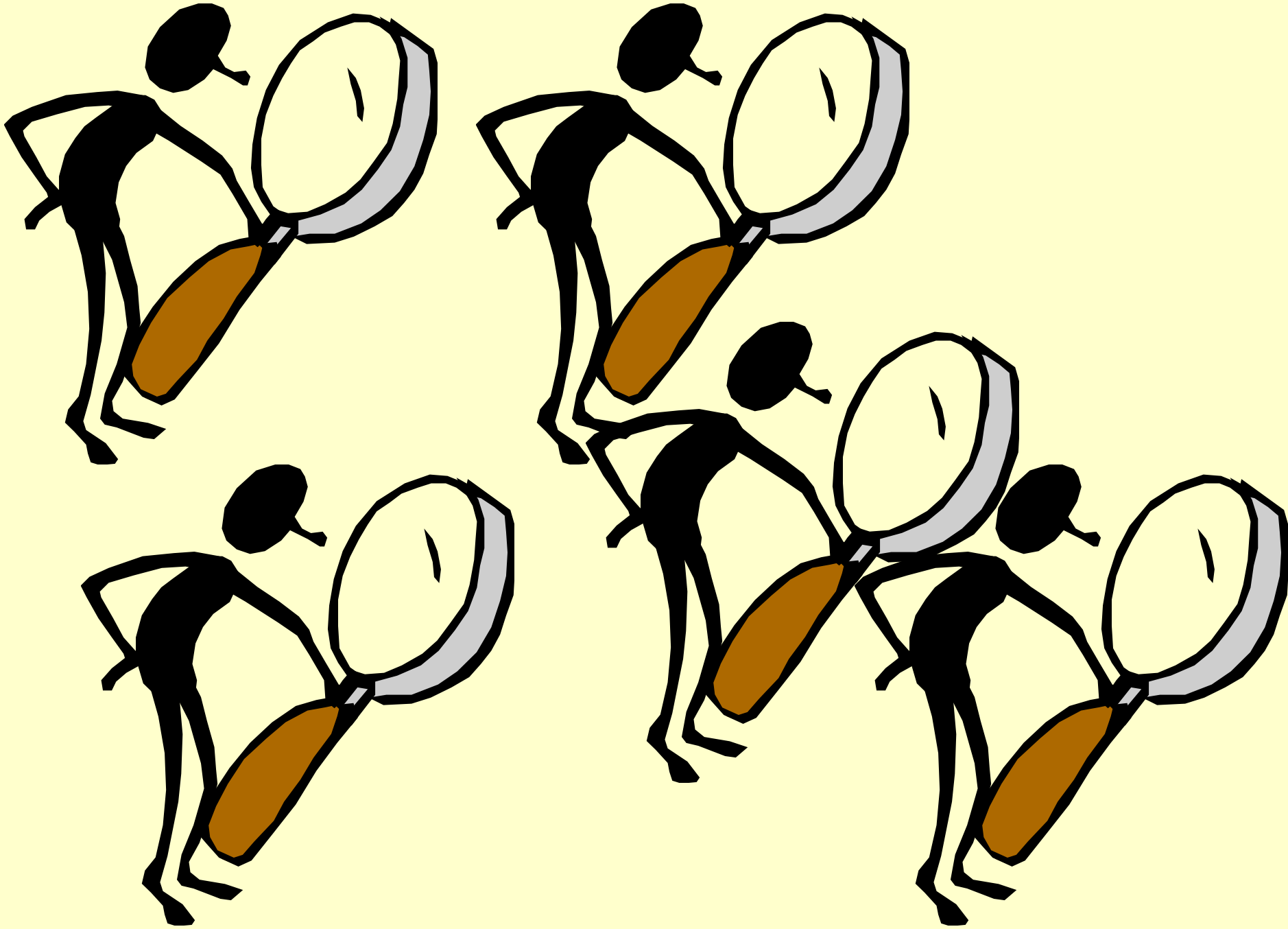
Båda lagen började träna. På tävlingsdagen var båda lagen i toppform.

Japanerna vann med EN kilometer !!

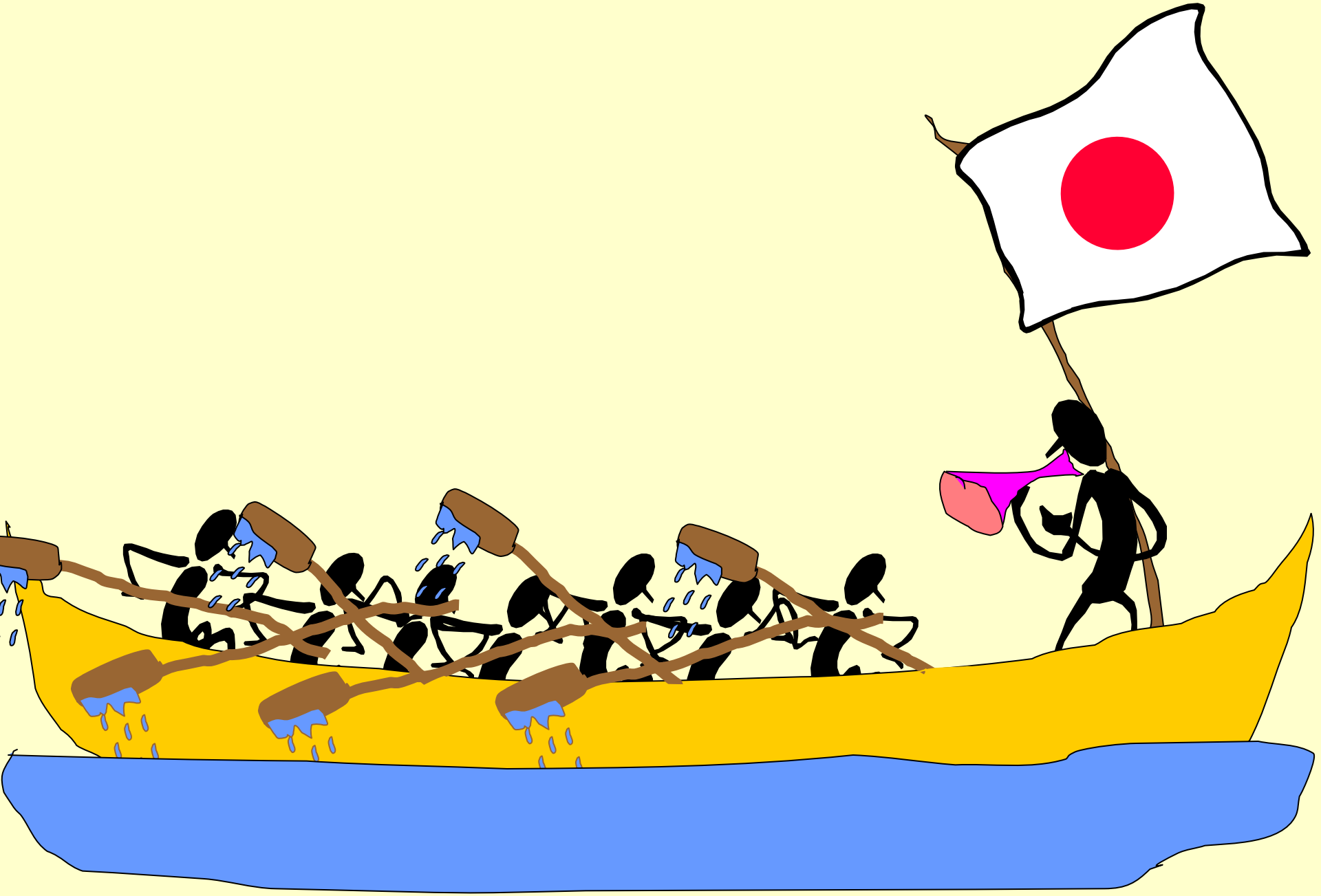

FINISH

Efter nederlaget hade moralen i det svenska laget sjunkit katastrofalt.

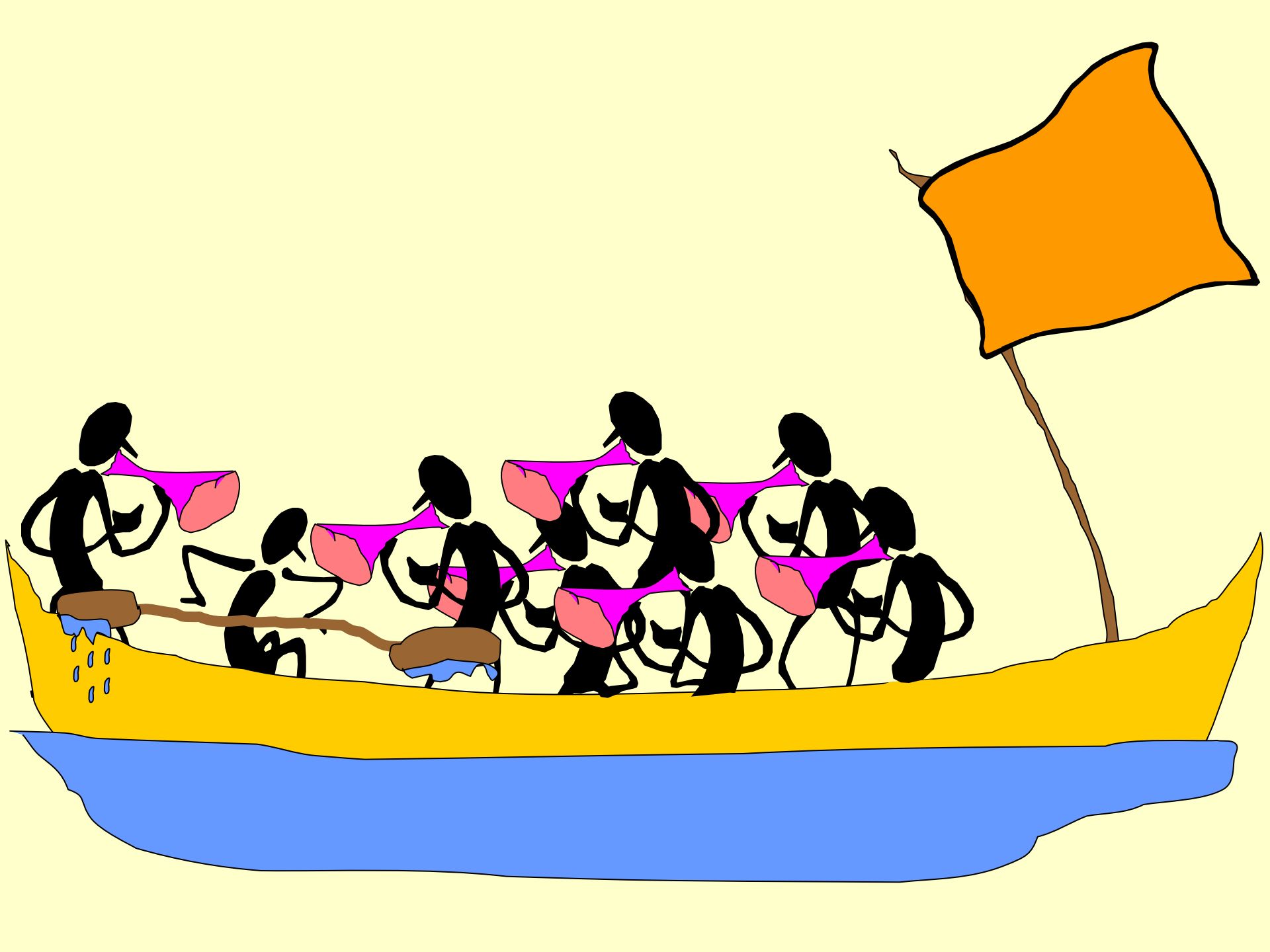
Styrelsen för det svenska företaget beslöt att se till att de skulle vinna racet nästkommande år. Därför tillsattes en projektgrupp för att analysera orsaken.



Projektgruppen upptäckte, efter lång tids arbete, att i det japanska teamet paddlade 7 kanotister och 1 gav instruktioner....

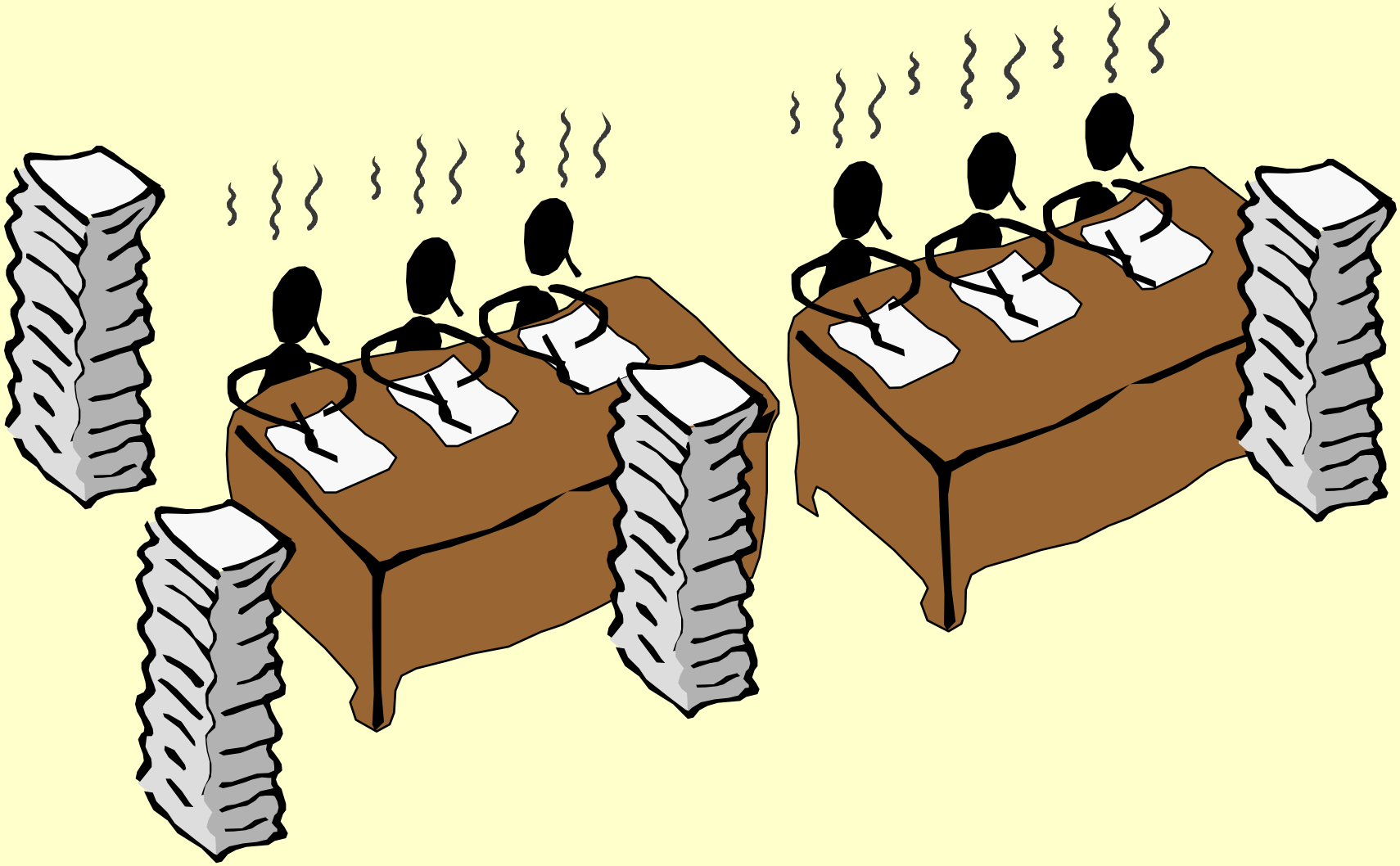


...medan det i det svenska teamet var 7 kanotister som gav instruktioner och 1 som paddlade .....



I denna krissituation visade styrelsen för det svenska företaget tydliga bevis på sin ledarskapsförmåga: De hyrde genast in en konsultfirma för att undersöka strukturen på det svenska kanotteamet



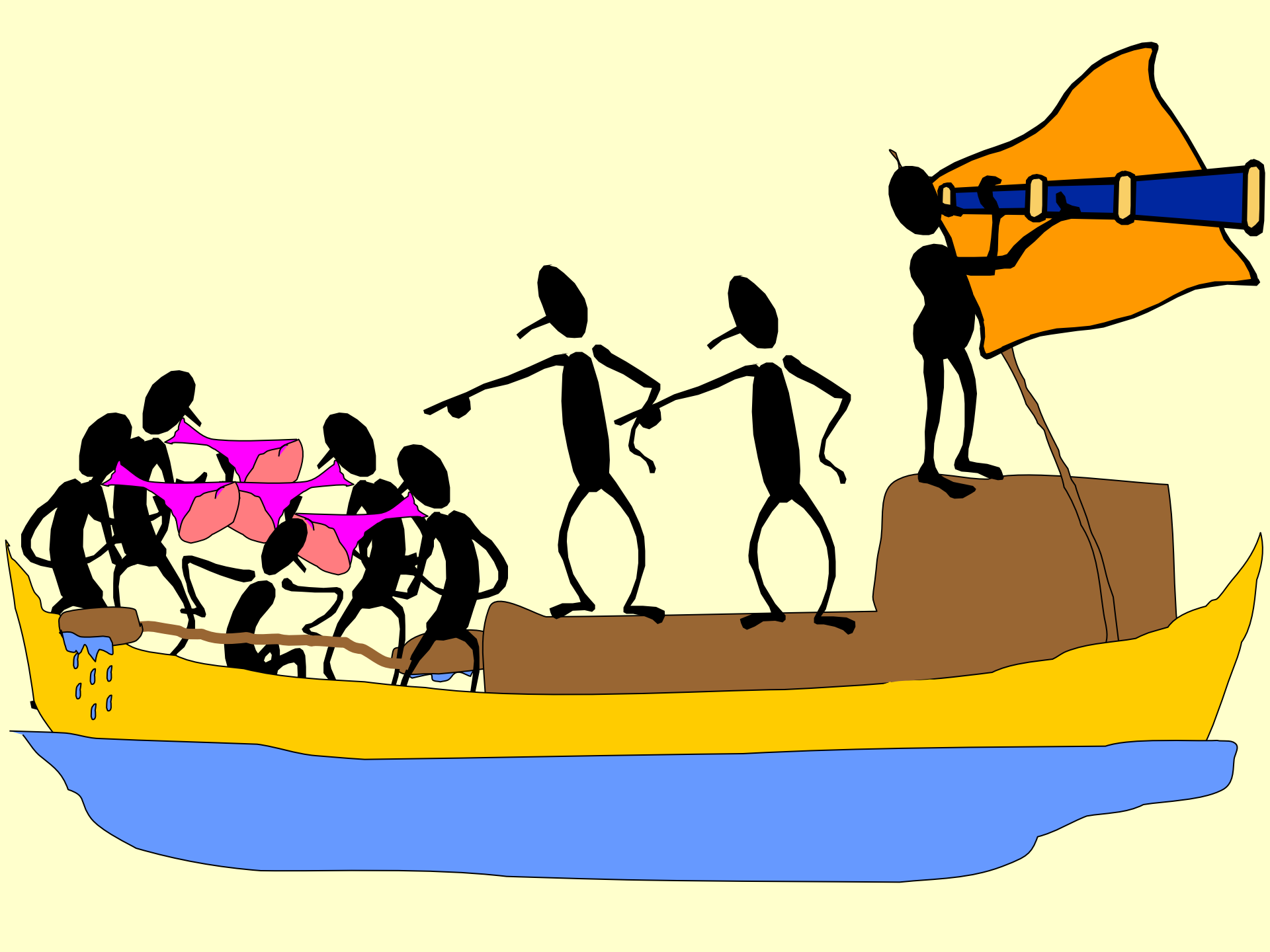


Efter många månaders hårt arbete kom experterna fram till att det var för många som gav order och för få som paddlade i det svenska laget.

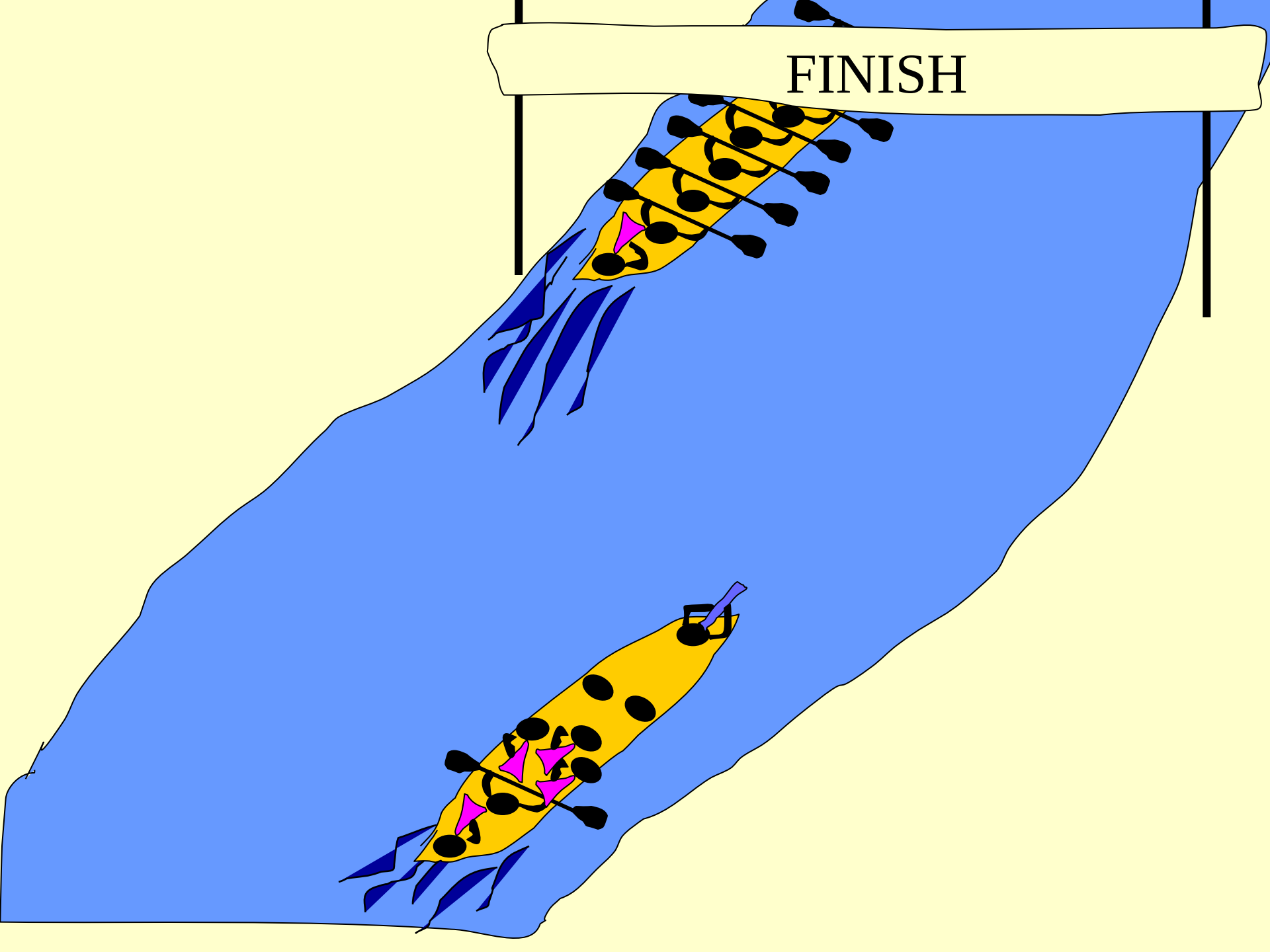
Med hjälp av denna rapport från experterna, beslöt man att förändra strukturen på det svenska kanotteamet.

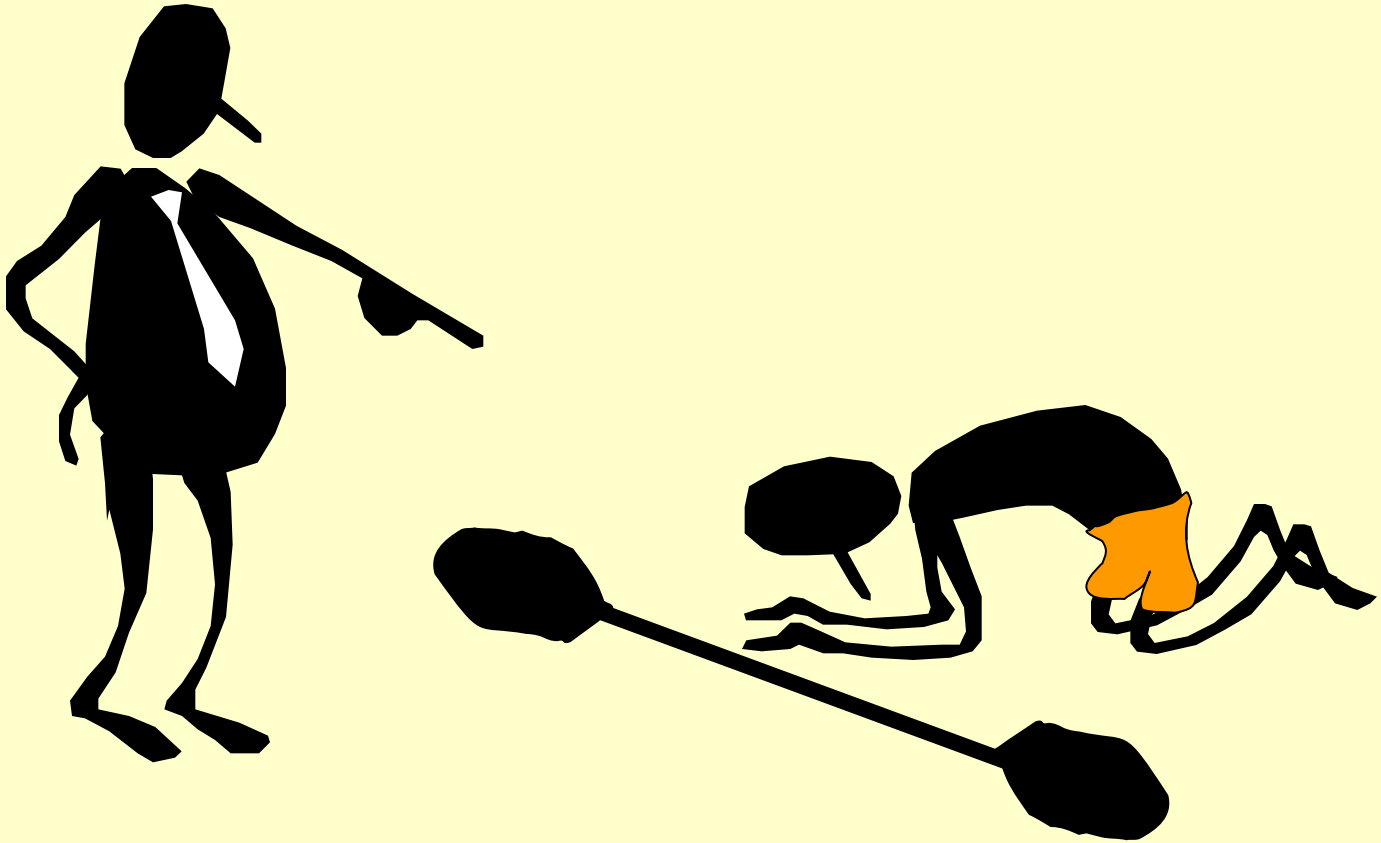
Förändringen innebar att nu skulle 4 kanotister ge instruktioner, 2 skulle övervaka, 1 skulle vara ledare för "övervakarna" och 1 skulle paddla.

Utöver detta vidtogs åtgärder för att motivera den som skulle paddla: " Hans arbetsuppgifter skulle utökas och han skulle få mer ansvar."

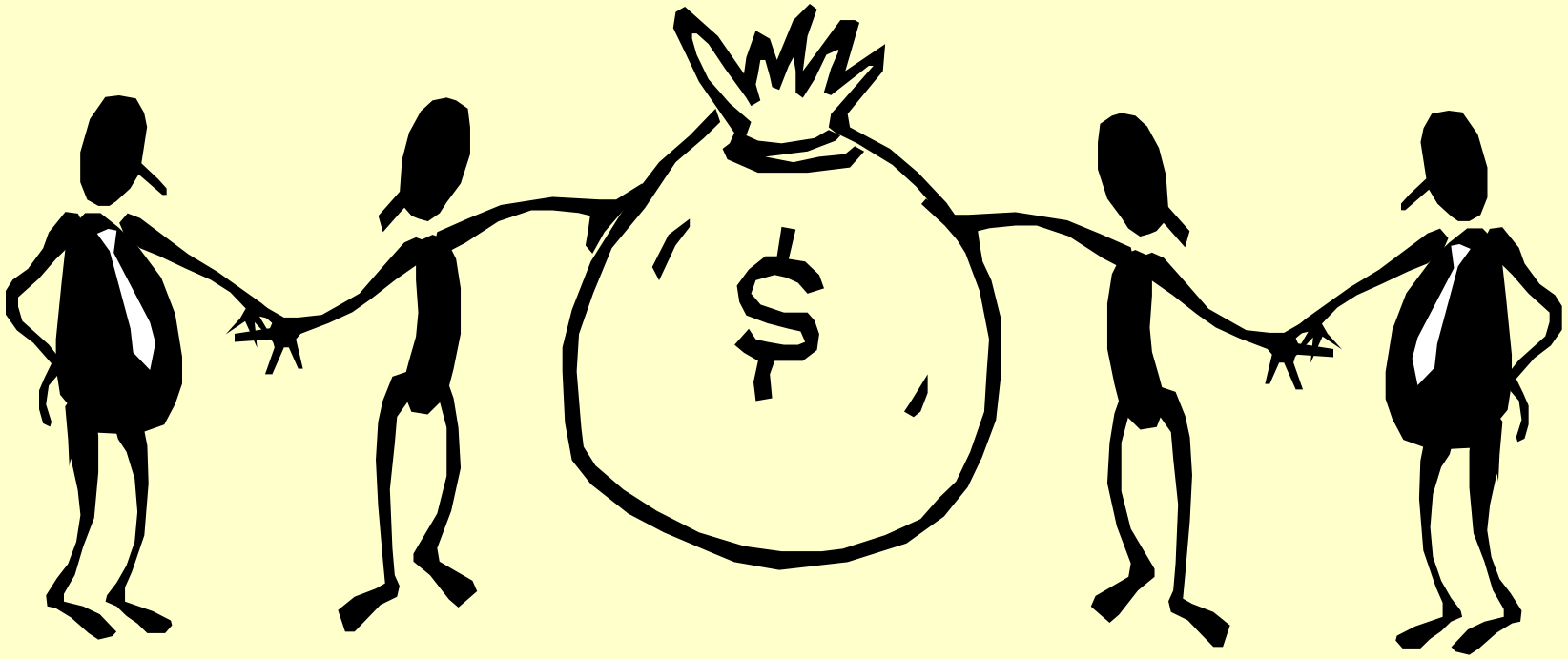


Följande år vann det japanska teamet med TVÅ kilometer !!!


FINISH



Det svenska företaget avskedade omedelbart paddlaren, med motiveringen, hans dåliga arbetsresultat.



Trots detta utbetalades en fet bonus till "ledaren för övervakarena" för den fina insats som kanotteamet hade presterat.

Den externa konsultbyrån gjorde en ny analys, i vilken framkom att de hade valt den rätta taktiken, att motivationen var god, men materialet måste förbättras.

Det svenska företaget håller nu på att arbeta fram en ny kanot.