

## Cégvezetők versenyképessége – rejtett szövegtartalom feltárása

Információ emberekről – Tudások és hálózatok konferencia  
Magyar Információbrókerok Egyesülete, 2012. jún. 6.

Mikulás Gábor

[mikulasg@gmconsulting.hu](mailto:mikulasg@gmconsulting.hu) [www.gmconsulting.hu](http://www.gmconsulting.hu)



## Vízió...

Mobil alkalmazás, mely tárgyalás közben futva jelezheti, mennyire perspektivikus a partner

**Hogyan következtethetünk a csúcsvezetők nyilatkozataiból szervezetük versenyképességére?**

## Nem tudatosan használt tartalmak

Nem(csak) az a kérdés, hogy mit mondunk, hanem hogy hogyan... Pl.:

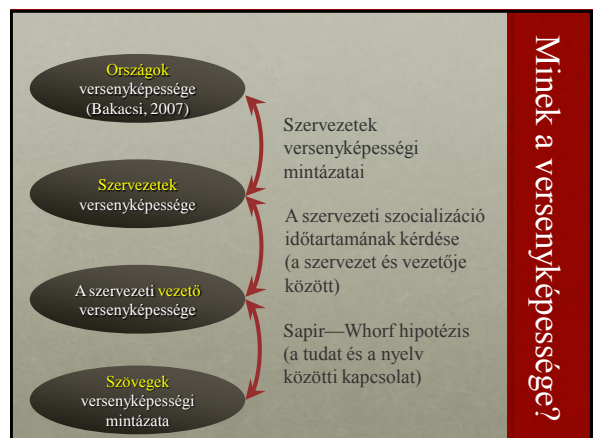
- Egyes és/vagy többes szám első személy használata
- Közelítés, távolítás
- Cselekvő és/vagy passzív igék használata
- Névszósítás (pl. tájékoztat / tájékoztatást végez)
- Igeidők használata (pl. időhurok)
- Meglévő tartalom / annak hiánya

## Jövendőmondás...

- A múltban tapasztalt minták előrevetítése
- Akár a CRM-ben
- Valamekkora fokú bizonytalanság mindig megmarad (változó környezet, tudatos manipulálás stb.)
- Ám a semminél ez is jóval több :-)

## Alapok

- Versenyképességi orientációkat meghatározó szervezeti kulturális módszertanok (GLOBE, Hofstede, Trompenaars)
- Kulturális orientációk kimutatására alkalmas szövegelemző módszertanok
- A versenyképességi orientációk kedvező értékei
- Azonosak-e a szervezetek és az országok versenyképességi orientációi?
- Hazai szervezetekre jellemző versenyképességi kulturális orientációk





## Versenyképességi orientációk

Szervezetikultúra-változók	hatás a versenyképességre
rámenősség / asszertivitás	
kockázatkezelési képesség	⬇️
hatalmi távolság	⬇️
humánorientáció	
kitekintő attitűd (intézményi kollekt.)	⬆️
jövőorientáció	⬆️
csoportbüszkeség (csoportkollekt.)	⬇️
nemi egyenlőség	
teljesítményorientáció	⬆️

GLOBE-módszertan; Bakacsi, 2007

## Hatalmi távolság...

Mennyiben várjuk el mások utasításait vagy utasítunk magunk; mennyiben használunk párbeszédet?


- Aki gyakran használja szövegében a *hatalmi távolság* jeleit, az
  - hatalmi távolságot tart kívánatosnak;
  - tágabb környezetben nem érzékel hatalmi távolságot.

➡ kisebb versenyképességet vetít előre

„mint a víz a medret,  
követed és teremted;  
kémmelödsz ki e körből?  
ő néz rád a tükörből, ...”

„eszmélnél, de eszme  
csak övé jut eszedbe”

(Egy mondat a zsarnokságról)



www.szervkult.hu

## Intézményi kollektívizmus...

Mennyire egyenlően osztjuk meg a rendelkezésre álló javakat – pl. a figyelmet?

- Múltra vonatkozó* jelenik meg az IK-minta: intézményi individualizmus
- Jövőre vonatkozó* jelenik meg az IK-minta: intézményi kollektívizmus

➡ az előbbi alacsonyabb, az utóbbi nagyobb versenyképességet vetít előre

## Elemzéshez...

- Akár a háziorvos diagnosztizálása: több jel szükséges a mintához
- Számít a szövegtípus, az alkalom, a pillanatnyi helyzet
- Néhány alapsémát tudatosan is lehet használni (manipuláció)

## Hasznosítás

- szervezeti diagnózis (menedzsment, tanácsadás)
- munkaerő-kiválasztás (HR, fejevadászat)
- személyügyi tanácsadás (HR, menedzsment)
- banki hitelbírálat (hitelintézetek, biztosítás)
- a céginformáció kiegészíthető „lágy”, jövőre vonatkozó információval (információs tanácsadás, hírszerzés)

Észrevétel, kérdés?

**Mikulás Gábor – [mikulasg@gmconsulting.hu](mailto:mikulasg@gmconsulting.hu)**