

Prije otprilike mjesec dana razgovarao sam s kolegicom koja je pohvalila ovo što sada radim (osobni managerski trener iliti *executive coach*). Bilo mi je drago to čuti, ali u pamćenju mi je ostala jedna rečenica koja je zvučala otprilike ovako: "Drago mi je vidjeti da se sve više managera i poduzetnika povlači iz pravog biznisa i ulazi u ove konzultantsko trenerske vode. To je dobro jer tada imaju više utjecaja..." U prvom trenutku nisam komentirao nego samo nešto promrmljao, a kasnije sam tek uvidio važnost te rečenice. Mislim da mnogi ljudi na taj način razmišljaju i zato želim nešto o tome napisati.



Alan Žepić

Većina nas čitala je o ljudima koji se povlače u samostane ili udaljena osamljena mjesta kako bi doživjeli duhovni mir i težili prosvjetljenju, bili bliže Bogu ili jednostavno kroz molitvu utjecali na boljitak sebe i

drugih. Cijenim takve ljude jer su bili dovoljno hrabri napustiti sve pogodnosti, ljepote i užitke koje svakodnevni život pruža. Odlučili su pogledati dublje u sebe i svoje biće te **pronaći nove odgovore**.

Istovremeno, mislim da je to lakši i jednostavniji put dolaska u kontakt s Bogom. Biti u kontaktu s Bogom, za mene prvenstveno znači biti u kontaktu sa samim sobom. Stvarnom, izvornom kontaktu. Naša **svakodnevnic** isprepletena je **raznovrsnim odnosima**. U mojoj svakodnevnicu sudjeluje dvoje djece, supruga, roditelji, brat, klijenti, prijatelji, punica, susjedi, vozači drugih automobila u prometu itd. Svaki taj odnos zahtjevan je na svoj način.

U svakom odnosu svaka strana pokušava zadovoljiti neke svoje potrebe. Bilo da su to potrebe za ljubavlju, za zabavom, za preživljavanjem, za moći ili slobodom, zapravo je svejedno. Suština je u tome, da biti u kontaktu sa sobom i istovremeno prolaziti svakodnevno kroz sve spomenute odnose, jest zahtjevno. Pravi majstor svjesnosti i kontakta sa sobom jest onaj koji uspije ostati sa sobom u svim tim situacijama, puno veći nego onaj koji to čini u izoliranom okruženju samostana ili kolibe na vrhu brda.

KAKO IZGLEDA SVAKODNEVNICA MANAGERA?

To me sada vraća na pitanje managera koji se povlače da bi utjecali. Pitanje koje sebi postavljam je slijedeće: Mora li manager izaći iz svoje managerske ili poduzetničke uloge da bi imao više utjecaja i mira?

Savjetnik, trener ili coach ima posrednu ulogu kojom prenosi ideje, ali nema priliku direktne primjene vizija, ideja i zamisli.

Manager, poduzetnik, konzultant ili nešto treće



U svakodnevnicu managera je možda kompanija od 100-njak ljudi kojom upravlja; u kompaniji možda rade "stari" ljudi koji su stvarali firmu zajedno sa vlasnikom; ambiciozni novi ljudi koji su došli kasnije; okruženje se sastoji od snažne konkurenci-

je; kompanija ima puno malih dobavljača; s druge strane kupci su joj velike kompanije koje su osjetljive na kvalitetu, a istovremeno plaćaju puno kasnije nego što kompanija mora platiti svoje dobavljače. Da, to je svakodnevnicu managera.

Uspješan primjer iz poduzetničke prakse

Poduzeće Orbico zapošljava 375 ljudi, ima preko 1,3 milijarde kn prihoda, a vlasnici (Branko Roglič i sinovi) rade i ponašaju se na način koji govori: ovo je naš izbor, mi ovo znamo i imamo potrebne talente, nema potrebe da sa dokazujemo velikim uredima ili automobilima, naši su ljudi naša najveća vrijednost i prednost, a u svojoj se koži osjećamo zadovoljno, ponosno i samopotvrđeno.

Ti ljudi stvaraju veliku vrijednost za sebe, za ljude koji tamo rade i za društvo u cjelini. Bila bi šteta da se okrenu savjetničkom ili trenerskom poslu, jer je poduzetništvo uloga u kojoj trenutno mogu dati najviše.

Ako osjećate da imate talente kojima možete kroz savjetničku, trenersku ili mentorsku ulogu dati svijetu više nego manager ili poduzetnik, tada donesite takvu odluku i krenite.

Budite vi sada u kontaktu sa sobom i razvijajte sebe i druge! Zahtjevno? Ali, upravo je to područje gdje se može najviše utjecati. Gore opisani lik moja je uloga prije nekoliko godina. U toj sam organizaciji primijenio puno stvari u koje sam vjerovao i za koje sam bio sposoban u tom trenutku svog života. Neke su bile dobre, neke nisu, ali bio sam u prilici stvari primijeniti odmah. A to je nemjerljiva kvaliteta uloge managera. Imati mogućnost utjecati na čitav jedan sustav ili tim ljudi, imati priliku voditi svojim primjerom, dijeliti svoje vrijednosti, pomagati zaposlenicima da se osjećaju bolje, da budu kvalitetniji kao ljudi i kao radnici, a istovremeno u svim tim interakcijama razvijati sebe, rijetka je prilika.

To je najdirektniji način da razvijate sebe i druge. Savjetnik, trener ili *coach* ima posrednu ulogu kojom prenosi ideje, ali nema priliku direktne primjene vizija, ideja i zamisli. Managerska ili poduzetnička uloga je prepuna rizika, stresa, konflikata, zamki, neprijatelja, ulizica, lopova i zavidnika. No, prepuna je i međusobnog poštovanja, razumijevanja, izraza zahvale, nagrada, mogućnosti napredovanja, ugleda u društvu, materijalnih dobitaka i novih znanja.

Pravi **manageri - majstori osobnog razvoja**, u svemu tome vide priliku za vlastiti osobni i profesionalni razvoj. Shvaćaju da su njihovi talenti vezani uz managersku ili poduzetničku ulogu i da tu mogu najviše dati. Isto tako i savjetnička uloga ima svoje pozitivne i negativne strane. Prema tome, glavno pitanje nije gdje ima više utjecaja i mirnog života, nego **što je vaš izbor** i gdje se nalaze vaši talenti.

KOLIBA NA VRHU BRDA

Kada se manager ipak upita da li da se posveti konzultantskom biznisu, treba razmišljati iz pozicije što može dati u toj ulozi.

Hobi je pitanje izbora, pa je tada i vaš posao jednostavno vaš izbor usklađen sa onime što najbolje radite.

Ako osjećate da imate talente kojima možete kroz savjetničku, trenersku ili mentorsku ulogu dati svijetu više nego manager ili poduzetnik, tada donesite takvu odluku i krenite. To je ionako vaš **izbor**. Bit će puno gore ako osjećate da imate želju, da imate potreban talent, da imate iskustvo, a da odluku ne donesete iz straha od neuspjeha. Ako i ne uspijete, iskustvo i znanje dobiveno iz tog procesa ne može se dobiti niti u jednoj managerskoj školi.

Ali u svijet savjetnika, trenera i mentora ne idite radi mirnijeg života, povlačenja i većeg utjecaja. To nije niti samostan, niti koliba na vrhu brda, niti izolirani otok gdje će sve biti mirno i stabilno. Također nije niti svjetionik kojeg svi vide i koji svima služi za orijentaciju. Mir ćete jedino pronaći u sebi, a utjecaj ćete moći širiti ako je vaš **izbor usklađen** sa vašim talentima i željama. Ako jeste usklađeni, tada će ono što govorite i radite i bez posebnog truda nalaziti one koji će vas **čuti i slijediti**. Taj posao bit će tada kao hobi. Hobi je pitanje izbora, pa je tada i vaš posao jednostavno vaš izbor usklađen sa onime što najbolje radite.

PRST SUDBINE

Moj je odabir da budem managerski trener išao iz spoznaje da imam talent za slušanje, osjećaja da znam postavljati prava pitanja, saznanja da posjedujem poduzetničko i managersko iskustvo i na kraju da imam u sebi znatnu želju vezanu za ljude, njihov osobni razvoj, odnose, komunikaciju...

I dalje mi ostaje zadatak da razvijam svoje vještine i da **učim**, ali osjećam da sve što sam do sada prošao (poduzetnički dio života, HUP dio života...), prošao sam kako bih mogao raditi ovo što danas radim. To iskustvo mi je dalo kredibilitet da budem osobni managerski trener i trebalo mi je 15 godina pripreme da bih počeo to raditi. Sada osjećam da je to moja **svrha**.

zašto čitam poslovni savjetnik



Obuhvaćajući svojim sadržajem širok opseg tema kojima se obrađuju aktualne novosti i trendovi u području gospodarstva te istodobno vrlo zanimljive teme iz područja osobnog razvoja, Poslovni savjetnik s punim pravom nosi svoje ime. Naime u današnje doba okarakterizirano vrlo brzo razmjenom informacija koje život znače zahvalno je moći na jednom mjestu pronaći kolaž korisnih i konkretnih članaka koji, osim što su korisni sada i ovdje, ne gube svoj edukativni karakter ni kada ih iznova čitate. Uzevši u obzir imperativ stalne nadogradnje stečenih znanja i vještina te vlastitu želju za otkrivanjem novih inspiracija, primjeri iz prakse koje pronalazim u Poslovnom savjetniku potiču širenje perspektiva vlastitog poslovnog i osobnog horizonta. Među omiljenim tekstovima i temama svakako su mi one koje dotiču i obrađuju područje marketinga i komunikacija te praćenje noviteta u područjima informacijskih tehnologija (IT) i multimedije. Osim tih tema zanimljivi su mi tekstovi iz područja kao što su razvoj ljudskih potencijala i psihologije. Širina tema kojima se prati svijet biznisa te zanimljiv i analitičan pristup u njihovoj obradi, kvalitetan su temelj koji svaki primjerak ovog mjesečnika čine iznova aktualnim i svježim.

Zorana Braić, dipl.oec.
PR&Marketing Manager
D-Link Adria

Ne znam je li vam poznat osjećaj da ujutro ustajete iz kreveta i krećete na posao uvjereni da ste taj posao čekali čitav svoj život. Knjige iz područja psihologije, koje su mi prije bile pitanje hobija, danas su dio profesije. Slušanje koje sam prakticirao kao vlasnik, direktor, prijatelj i tata, danas je moj osnovni zadatak i izvor mojih prihoda. Sve što mi se dogodilo sa prijašnjom firmom, sa zdravljem, sa obitelji, sa odabirom škola, vodilo je prema ovome. Kao prst sudbine. Jer, svrha i jest ništa drugo do **naša sudbina**.

I nije bitno jesam li poduzetnik, manager, savjetnik, *coach* ili kuhar. Bitno je da osjećam da je to moja svrha, odnosno da je to područje gdje mogu najviše dati. Bitno je da to osjećam kao dar. Dar od Boga ili nas samih, nije ni bitno. Jer je isto. ☞