

nam ih nabijati na nos. Posljedice su, naravno, razorne, u rasponu od osjećaja nekompetentnosti, do nakupljenog bijesa i straha od budućnosti. Sve to čini nas nasilnima, negativnima i poslovno neefikasnim. Oni koji se osjećaju moćno, voljeno, poštovano i sposobno, bit će dobroćudni i velikodušni, drugim riječima pozitivni. Životima onih drugih dominirat će zavist, zagrižljivost, zločestoća i agresivnost. Kad jednom postanu rukovoditelji, neće znati poticati druge, hvaliti ih i motivirati nagradom, jer su puni negativnog stava o sebi i svijetu koji su u njima godinama taložio.

Negativna emocija jedan je od najopasnijih otrova poslovnog okruženja kojem manjka sklada i harmonije. Negativno rađa negativno, kritika proizvodi sukobe i sporove, agresija izvlači na površinu ono najgore u nama, pretvarajući nas u mrzovoljne i neželjene prijatelje, partnere i suradnike, jednom riječju u ljude koje je najbolje izbjegavati. Posebno smo opasni kad postanemo šefovi.

Negativna je emocija glavni razlog nepotrebnog trošenja energije među ljudima na poslu. Ona je zarazna i rađa osvetoljubivost, smanjuje osjećaj samopoštovanja i prlja međuljudske odnose. Takvo je okruženje izvor gubitka želje, volje i motivacije za druženje i rad. U uvjetima negativne emocije osjećamo se kao da nas je netko prikopčao na

trošilo i, protiv naše volje, prazni nam baterije. Za osobni i poslovni uspjeh važno je izbjegavati negativni i stvarati pozitivni duh, posebno kad smo izloženi izazovima ili se očekuju promjene. Pritom je osobito bitno ne osvrtni se unazad, izbjeci vraćanje na stare sukobe, podsjećanje na pogreške ili neuspjehe. Budućnost nam je svima potencijalno blistava i pobjednička, dok nas prošlost može beskonačno dugo svadati. Odbacimo retrovizore i uzmimo u ruke dalekozore, valja optimistički gledati naprijed! Ako je iza nas bilo nesklada, ispred nas je polje moguće harmonije, samo ako se oko toga potrudimo.

Vrijednost samopouzdanja

Svojedobno sam putovao u Cleveland u SAD na neku managersku konferenciju. Letio sam preko više europskih zračnih luka. S jedne od njih javio sam se američkim kolegama koji su me trebali sačekati na aerodromu i poručio da ću kasniti oko šest sati. Kad smo se nakon deset sati pozdravili, primijetili su da sam stigao praznih ruku. *Da, rekoh, prtljaga se izgubila negdje usput. Prijavio sam i obećali su da ću je dobiti u hotel sutra ujutro.*

Odgoda leta, kašnjenje i gubitak prtljage, komentirali su Amerikanci, tako je to kad letite s europskim kompanijama. Ali letio sam samo s američkim, odgovorio sam. Onda ste imali peh, to je bilo slučajno. Znae, naše su avio-kompanije najbolje na svijetu, rekli su samopouzdanom.

Odmah sam pomislio na naš, hrvatski mentalitet. Nakon jednog leta Croatia airlinesa, putnici su primijetili da je hrana ukusna, stjuardese odlično izgledaju,

ljubazne su i tečno govore jezike, polazak je bio na vrijeme, let miran, a slijetanje prema voznom redu i precizno. Sve natprosječno. Komentar koji sam usput čuo, bio je izrečen ironičnim glasom: *Imali smo sreću. Pravo čudo, jer inače ništa ne znamo dobro raditi! Sve zaribamo!* Primjer pokazuje moć pozitivnog razmišljanja i visokih očekivanja. Budi uvjeren da si dobar i to ćeš od sebe očekivati. Dogodi li se nevolja ili pogreška, smatrat ćeš ih iznimkom, jer vjeruješ da si uvijek uspješan. Takav će te nesvjesni stav činiti boljim nego što jesi. To je jedan od glavnih uzroka uspjeha u pobjedničkim i samopouzdanim nacijama poput Amerikanaca. U našoj je kulturi obrnuto. Pun si negativnih emocija i ne vjeruješ u svoje sposobnosti niti u svoje suradnike. U svaku akciju ulaziš s kompleksom manje vrijednosti, očekujući da će sve poći krivo, u strahu od neuspjeha i bez nade. Kao da otvaraš vrata kockarnice razmišljajući: *Idem izgubiti 200 eura, a onda ću na spavanje.* Zar možda očekuješ da te s takvim stavom kreće sreća?

Negativizam se naslanja na još jednu šefovsku bolest, nesposobnost prihvaćanja kritike. Našoj taštini odgovaraju klimavci. Od njih dolazi stalna pohvala onog što radimo, oni iskazuju bezrezervnu podršku i prihvaćaju sve što mislimo ili odlučimo. Uz njihovo povlađivanje i divljenje osjećamo se veći, bolji i uspješni-

ji. Zato su šefovi skloni okružiti se «istomišljenicima». To godi egu i stvara klimu zajedništva koju izgled ništa ne može poljuljati. No to je trulo zajedništvo, temeljeno na poslušnosti i izostanku iskazivanja vlastitog mišljenja. Mali je broj šefova koji se u praksi drže poznate izreke: Ako vam je suradnik potpuno odan, jedan od vas dvojice je suvišan. Dobar manager ne smije dopustiti da se njegov ego izjednači s njegovim položajem, jer kad položaj ode, ego će otići zajedno s njim. To znači da niti na poslu niti u privatnom životu ne smijemo uzgajati klimu laskanja, udvorništa, podilaženja i ulagivanja. Umjesto toga moramo razvijati duh otvorene rasprave, razmjene argumenata i kritičkog stava prema idejama i problemima, bez obzira odakle dolaze i tko ih je iskazao. Još nitko nije izračunao koliko vrijedi samopouzdanje, moć, snaga i pobjednički duh, za razliku od suprotnih osjećaja beznačajnosti, inferiornosti, negativizma i gubitničkog mentaliteta. No poznato je da postoje pobjedničke i gubitničke regije, skupine, pa čak i nacije. Tko se osjeća kao pobjednik i razmišlja kao pobjednik najčešće i postaje pobjednik. I obrnuto! Zato u kriznim vremenima glavni resurs razvoja možemo naći u glavama šefova i njihovih djelatnika. To je otklon od negativizma, pozitivan stav o sebi, svojoj kompaniji i njenoj budućnosti. Prvo pobijedi u glavi, onda ćeš i na tržištu!

