



SICK OF THE PAIN?

REAL HELP FOR

DAMAGED DISCS & PAINFUL BACKS

Provided by Dr. Anthony Deutscher
Croatia's only spinal structural correction specialist.

Do you really think it will get better by Ignoring it?

How much longer before you get some real help?

In Dr. Deutscher's office you get;

- Accurate diagnosis
- Fully informed
- Precise targeted treatments
 - No long waiting
 - A healthier back
- A more energized productive life

Check out Dr. Peric's story, "For years I suffered terrible headaches, dizziness and pain were constant, MRI showed multiple disc herniation's, my colleagues in medicine said nothing could be done it will just get worse, Dr. Deutscher showed me on my X-rays I had 40mm AHS and his treatments have done wonders in making me feel better no more headaches or dizziness and my blood pressure is normal without medication for the first time."



We correct the 3 core causes of back problems.

Ignore the 3 causes and;

- You will get worse not better
- Your long term health will suffer
- You will have poor productivity

To find out more: www.kraljeznica.com.hr
Or call 01-55-09-544 to schedule your first appointment or to ask for our free Introduction to Chiropractic Package

da je vođenje i upravljanje vještina s kojom se trebate roditi? Koje još greške prihvaćamo "pod normalno"? **Praksa bez treninga stvara loše navike.** Djeca i unuci mojeg prijatelja naučili su skijati u ranoj dobi. On je počeo skijati u 41. godini. Oni su osnove naučili rano i u potpunosti. On nije. Nisu pokupili loše navike drugih skijaša. On jest. Instruktori su ih vodili na teške staze da bi zadržali dobru formu. On je tražio lakše staze da se ne vidi koliko je loš skijaš. Dok su njih instruktori naučili kako da pravilno skijaju, on je sam naučio skijati „zbrda-zdola“ – onako kako manageri nauče umijeća vođenja i upravljanja do svoje 40-e godine, nakon što s njima nitko nije radio od početka i organizirano. Za-

pravo, što je još lošije, oni su radili svoj posao ponavljajući svoje greške uvijek ispočetka, pretvarajući ih u navike i kulturu vođenja koju će prenijeti svojim nasljednicima.

Vježba stvara perfekciju samo ako je urađena korektno. Vježbanje satima nije preduvjet za automatsko stvaranje odličnih vještina. Recimo, da ste golfer i svaki dan ispućate jedno vjetrolopu onako, bez veze, prema nebu. Možete imati izgovor da ste vježbali kako biste popravili svoj udarac, ali vi ste zapravo stotinjak loptica ispucali kao što ste ispucali i onu prvu – loše. No, da ste tog dana odredili jedan dio udarca koji morate popraviti i prvih pedesetak loptica ispucali pod nadzorom nekoga tko zna kako, onda postoji

S ulaskom Hrvatske u EU, ono što se do jučer činilo nepromjenjivo i stabilno, preko noći postaje nesigurno i izmijenjeno. Zato su tvrtke, čiji manageri shvaćaju bit tržišta, u stanju stalnog poticanja i prihvaćanja promjena, motivirajući svoje zaposlenike da usvajaju nova znanja, neprekidno ih podsjećajući da je njihova tvrtka samo još jedan krhki brod na nemirnim tržišnim vodama.

moćnost da vaša promjena dovede do kvalitetnih pomaka u igri.

Primjena naučenih znanja na tržištu

Uvijek će biti managera i vlasnika tvrtki koji kažu: „Ulažemo tako puno novaca u treninge naših managera, ali rezultati su prosječni i naši manageri ne pokazuju neki veliki napredak.“ **Razlozi za to su sljedeći:**

1) tvrtka organizira, na primjer, trening iz prezentacijskih vještina za prodajno osoblje i nakon toga narednih pet godina u programu treninga nema mjesta za nastavak tog treninga ili za provjeru primjene stečenih znanja u praksi;

2) kao što su navedene analize pokazale, tvrtke predugo čekaju da bi pružile priliku managerima da usvoje nova znanja i razviju nove vještine, pa je uvijek prisutan otpor već stečenih navika prema činjenici da se loše navike moraju mijenjati;

3) manageri koji žele da im tvrtke neprekidno uspješno po-

sluju moraju prihvatiti činjenicu da je tržište prostor stalnih i neminovnih promjena, pa je izbor treninga bitan za usvajanje znanja potrebnih za rješavanje problema koje tržište donosi (treninzi „reda radi“ ili zato jer su u godišnjem planu obrazovanja, pa se moraju održati samo radi ispunjenja nepotrebno su trošenje novaca i vremena zaposlenika);

4) ako su treninzi u tvrtki jedino što djelatnici prihvaćaju pod „cjeloživotno učenje“, a sami ne ulažu dodatno u svoje obrazovanje i ne uče „kod kuće“, onda su i rezultati povremenih treninga u tvrtkama upitni.

Šokantna je činjenica da **manageri u Hrvatskoj prosječno iz svog džepa godišnje investiraju** u svoj razvoj i znanje **samo 100 kuna** (istraživanje provedeno u Hrvatskoj 2010. za potrebe knjige „Tajna nestalog kupca“) na neku knjigu o umijećima upravljanja ili se pretplate na neki poslovni časopis.

Saša Petar