

podrške starijeg vodstva. Obično imaju razvijenu istančan osjećaj za vrijeme i potrebe ključnih dionika u projekta. Gotovo uvijek se radi o ljudima razvijenih interpersonalnih vještina od kojih je za partnerstvo – suradnju - najvažnija pažljivo slušanje.

Pored navedenih obilježja postoje još četiri važne kvalitete koje odvajaju učinkovite kolaborativne lidere od onih koji to nisu: ogromnu ustrajnost, energiju i odlučnost dobro kombiniraju s odmjerenom količinom ega, iznimno su strastveni u dostizanju željenog ishoda, kolaborativni lideri vode ljude (vode tim i suradnike), radije nego da na njih vrše pritisak (oni ne posjeduju formalni autoritet nad članovima tima - suradnicima već su s njima, gledano s pozicije hijerarhijskog autoriteta ravnopravni).

Sistematičnost

Sistemska razmišljanje jedna je od glavnih odlika kolaborativnih lidera koja im pomaže da uoče unutarnje međupovezanosti u složenim sustavima (a digitalni svijet je istovremeno tako jednostavan i tako složen sustav). Liderstvo u okvirima suradnje vrlo je kompleksan i zahtjevan zadatak koji traži visoku kvalitetu sistemskog promišljanja. Učinkoviti kolaborativni lideri razumiju organizacije svojih suradnika, dinamiku u njima, njihove ključne tehnologije kao i način njezine primjene (oni,

rekli bismo, u cijelosti razumiju filozofiju industrijskog marketinga ili B2B marketinga). Poput najvećih svjetskih šahista sposobni su promišljati više poteza unaprijed i ispravno pretpostavljati što će drugi igrači učiniti.

U današnjem svijetu, svijetu velikih izazova - kada digitalni svijet ulazi u sve pore našeg života - istinski lideri moraju stvariti suradnju unutar i između timova. Jedan od gorućih problema s kojima se tvrtke danas suočavaju je tzv. „silos efekt“. Užurbano prelazimo iz *industrijskog doba* u *doba znanja – digitalnog doba*, sa svim dubokim (teškim posljedicama) koje takav prijelaz za sobom povlači.

Pojedinci, tvrtke i društva (pri čemu neki trče, a neki hodaju) se suočavaju s raznim izazovima i problemima u svojim privatnim životima, obiteljima i organizacijama, nezamislivim još prije jednog ili dva desetljeća. To nisu samo izazovi novog poretka – poretka digitalnog svijeta ili veličine, već su oni posve različiti i po vrsti.

Nažalost, naši trenutačni modeli liderstva i *managementa* još su uvijek zatočenici industrijskog doba u kojem se na ljude (čitaj: uposlenike, djelatnike, radnike) gledalo kao na „sredstvo za proizvodnju“, za izvođenje pojedinih operacija, gdje je *management* nastojao povećati produktivnost isključivo kroz brži i efikasniji ljudski rad. U današnje digitalno doba (doba znanja) ljudi su ti koji donose – znanje,

kreativnost, talent, inovativnost, ideje i sposobnost implementacije da se sve zamišljeno na kraju i ostvari.

Zadatak lidera se stoga odnosi na oslobađanje kapaciteta i snage unutar svakog pojedinca, te zatim na stvaranje sustava, struktura i procedura koje će omogućiti optimizirati njihovu izvedbu. No ipak, još se uvijek čvrsto držimo arhaičnih modela koji kontroliraju i „upravljaju“ ljudima, iako smo svjesni značenja suradnje kako bi punim plućima uživali blagodati digitalnog doba.

Stvaranje sinergije

To sve iz razloga što se bojimo ili ne znamo ili nećemo prihvatiti poruke „Sedam navika visoko učinkovitih ljudi“ knjiga **S. R. Covey** - kada govori o „*Stvaranju sinergije*“ Što dakle znači stvaranje sinergije? To znači doći do najboljih rješenja ili ideja kroz proces kreativne suradnje. To zahtjeva pristup: „*ne na moj način, niti tvoj, nego bolji od oba – treća alternativa*“.

Kada ljudi stvaraju sinergiju oni su sposobni slušati, razumjeti i ostati otvoreni za pronalaženje *win-win* rješenja do kojih niti jedna strana ne može sama doći - a to upravo zahtjeva digitalno doba.

Branko Pavlović

Besplatno za pretplatnike časopisa **Poslovni savjetnik** - KORIŠTENJE TELEFONSKE KONZULTANTSKE SLUŽBE!



Svakom pretplatniku časopisa **Poslovni savjetnik** na raspolaganju su naši konzultanti, kojima se putem telefona u posebno predviđeno vrijeme možete obratiti u vezi svojih dilema **iz područja prava, financija i radnih odnosa, a vezano uz poslovanje trgovačkog društva/obrta**. Usluga naročito vrijedna i korisna svima vama koji želite unaprijediti svoje poslovanje i saznati brzu, točnu i primjenjivu informaciju iz navedenih područja. Više na www.poslovni-savjetnik.com. Pretplata na časopis **Poslovni savjetnik** je u tijeku, **svoju pretplatu možete obnoviti temeljem predračuna kojeg ste primili na vašu poštansku adresu**. Više informacija o pretplati i načinu korištenja call centra možete dobiti na broju telefona **01 49 21 742**.