



Najbolji dar ove godine

Odaberite evotv i uštedite 1583 kn. Uz evotv **dobivate sve programske bukete 6 mjeseci za 1 kn mjesечно:**

- ▶ Dokumentarci i vijesti
- ▶ Film i djeca
- ▶ Zabava i glazba
- ▶ Sport
- ▶ Regija
- ▶ HD

Uz to vam darujemo i **buket HBO i Cinemax na godinu dana.**

Za evotv ne treba vam ni internet ni telefon, treba vam samo prijamnik koji od sada možete i unajmiti za 19,99 kn mjesечно, sami priključiti na televizor i postojeću antenu i odmah gledati **više od 55 najpopularnijih programa.**

Više informacija saznajte na www.evotv.hr na besplatnom broju: **0800 0707** ili od vašeg poštara.



evotv
TELEVIZIJA DOSTUPNA SVIMA
Donosi vam Hrvatska pošta

tit. Puno dobrih ideja došlo je od djelatnika, budući da su oni najbolje upoznati s problemima posla koji rade.

Problem nastaje ako ne postoji povratna informacija ili ako se management ne obazire na njihove prijedloge. **Nekvalitetsna razmjena informacija** od vrha do dna organizacije i obrnutu izrazito negativno utječe na uspjeh organizacije. Često "**srednjji**" **management predstavlja nepropusni zid** za informacije, jer se ljudi boje da njihovi nadređeni ne saznaju da su bez ideja pa zaposle druge umjesto njih. Manager mora otvoreno reći da nešto ne zna, ne razumije ili da je pogriješio. Pritisak da mora sve znati managera tjeran na pogreške koje ne želi priznati i stvara se začara-

ni krug koji organizaciju najčešće vodi u probleme. Takav manager stvara svoj koncept poslovanja, uglavnom neelastičan i nespreman na promjene, kojem je svatko drugi kriv za neuspjeh osim njega samog.

Stilovi upravljanja

Ne postoje dva managera koji imaju isti stil upravljanja, kao što ne postoje dvije osobe s istim otiskom prsta. Svatko ima svoj način i svoje metode. No, kako je upravljanje posao koji ljudi rade s ljudima, uspješno upravljanje pitanje je nalaženja stila, metoda i načina koji će vam pomoći da ustavljate ravnotežu između dvaju glavnih područja aktivnosti: **ispuniti očekivanja tvrtke** (višeg managementa, upravnog odbo-

ra ili dioničara, ako ste glavni *glavonja*) i **ispuniti očekivanja članova grupe.**

Prirodno, svaki pojedinac ima svoj stil ponašanja (pa tako i upravljanja grupom), no najčešće su i najprepoznatljivija četiri osnovna stila prodaje: **gurač, pregovarač, primatelj narudžbi i prodavač.**

1. Gurač je uspješan u ostvarivanju ciljeva, ali je loš u izgradnji odnosa. Ovaj stil uspješan je samo u ograničenim uvjetima, obilježava ga naglašena agresivnost i tvrdoglavost, što je dobro kada su u pitanju ciljevi, ali kada su ljudi u pitanju nužna je dobra doza fleksibilnosti. Energiju takvih ljudi često ne mogu slijediti ostali članovi i tu se stvara povoljno tlo za sukobe unutar grupe.

2. Pregovarač je uspješan u izgrađivanju odnosa, dok su mu materijalni ciljevi od sekundarne važnosti. Ovaj stil može biti uspješan u ranim fazama stvaranja strategije i rasporeda zadataka unutar grupe, te kasnije, kada se rješavaju konfliktne situacije. Slabost se može pojaviti ako se

prilikom rješavanja konfliktnih situacija pokaže spremnost na previše kompromisa.

3. Primatelj narudžbi naziv je za pasivnog managera, neuspješnog u obje aktivnosti. Manager ovog stila primit će nalog od hijerarhijski višeg managera, prenijet će ga članovima grupe i čekati ili da članovi grupe sami riješe zadatok ili da "viši" manager upotrijebi svoj autoritet da te iste članove grupe "dovede u red" i omogući ostvarenje zadalog cilja. Ovaj stil može preživjeti samo u velikim, nefleksibilnim i najčešće javnim tvrtkama, u kojima opći uspjeh može godinama pokrivati ovakve pasivce.

4. Prodavač je prirodno uspješan u obje aktivnosti, uspješno dolazi do cilja i ima dobre odnose s članovima grupe. Ovo je stil koji ima najviše uspjeha, no svaki dobar prodavač mora biti dovoljno fleksibilan da u nekim slučajevima primjeni i druge stlove. Rijetko su dva identična cilja ili dva identična razgovora s članovima grupe pa prodavači

75% razloga zašto netko nešto kupuje sadržano je u liku, ponašanju i znanju prodavača. Ukoliko ste se nekada našli na ispitu, onda znate da je lako odgovorati kada cijeli razred više: "Učiteljice, pustite ga danas. Zaljubljen je pa se nije spremio." Također znate da je teško sjesti pred ispitivača jedan-na-jedan i točno odgovorati na pitanja.