

titi - pretvarate se da je odobravate (oportunizam, linija manjeg otpora, prilagođavanje radi preživljavanja).

Naravno, izborite se za prvu opciju jer će vam ona dati vjerodostojnost i principijelnost u vašem okruženju, a vama osjećaj objektivnosti i slobode odlučivanja.

Specifične situacije

Važna je reakcija druge strane (ocjenjuje vašu ideju ili daje svoju ideju vama na ocjenu), a koja može biti:

- nezainteresirana,
- zainteresirana,
- neprijateljski je raspoložena,
- zavidna je,
- osjeća se ugroženom.

Budite vrlo oprezni jer je moguće da iz naizgled bezazlenih situacija nastanu neslaganja, sukobi i ekscesi koji mogu imati dramatične posljedice za vas i za involvirane pojedince, a često i za šire okruženje.

Analiza mogućih događanja

Kako biste spriječili moguće neželjene posljedice razmislite treba li napraviti simulaciju događanja (simulacija je vaša procjena kako mogu teći događaji, a koja se temelji na iskustvu i poznavanju situacije).

- Možete napraviti dvije stvari:
- simulaciju prije iznošenja vaše ideje relevantnim osobama,
 - rekonstrukciju događaja poslije iznošenja ideje.

Poslije iznošenja ideje nema-

te prilika za simulaciju, samo vam preostaje rekonstrukcija događaja kako bi analizirali što ste propustili i eventualno stvar pokušali popraviti.

Alat „VADIČEP ANALIZA“

Tijekom simulacije i rekonstrukcije koristite alat „Vadičep analizu“ (Corkscrew analysis), vrlo moćan menadžerski alat koji se može koristiti i u mnogim drugim različitim situacijama. On se sastoji od pet sastavnica:

1. Učiniti!
2. Što se dogodilo?
3. Zašto se to dogodilo?
4. Što sam naučio?
5. Kako to primijeniti u sljedećim aktivnostima?

Vadičep analizu možete više puta upotrijebiti kao petlju (učiniti jednu potrebnu aktivnost – nakon analize događaja učiniti sljedeću aktivnost na osnovu rezultata prethodne aktivnosti – nakon analize postignuća učiniti novu aktivnost i tako nastavljate dok ne ostvarite željeni rezultat ili prekinete daljnje aktivnosti u tom smjeru).

Ovakav pristup vam može pomoći barem u sljedećem:

- vaša ideja postaje više izvjesna da će se prihvatiti,
- izbjegavate razne mogućnosti nesporazuma i mogućih sukoba,
- ne idete do kraja u svojim zahtjevima i time smanjujete da vaša ideja bude pokopana još u početku zbog nekih nevažnih pojedinosti ili protokolarnih razloga,

- skraćujete vrijeme od prvog iznošenja ideje do njene verifikacije kao službeno prihvaćene od pojedinaca, grupe, organizacije ili zajednice.

Mogući otpori

Otpori idejama su dio svakodnevnice i morate na njih biti pripremljeni. Oni se javljaju iz različitih razloga. Važno je da utvrdite razloge otpora prema ideji koju vi ili netko drugi predlaže.

Poznavanjem razloga za otpor uspješnije ćete pronaći instrumente (načine) koji će pomoći da pronađete učinkovite potrebne aktivnosti kako da relevantni čimbenici prihvate iznesenu ideju.

Analizirajte barem tri područja:

1. točno imenujte tko su vam saveznici, a tko „neprijatelji“,
2. utvrdite koje moguće kompromise (korekcije pojedinih elemenata ideje) trebate napraviti da ideja bude „ipak“ prihvaćena,
3. Trebate li napraviti kompenzaciju – ustupke u drugim područjima da bi vaša ideja „prošla“.

Zaključak

Puno ste vremena i nade utrošili na formuliranje ideje, pa nemojte osobama od kojih očekujete podršku, pomoć ili učešće prilaziti nespremni u prezentiranju vaše ideje. Dobro se pripremite i borite se da vaša ideja bude prihvaćena. Kada počnete predstavljati vašu ideju – posao tek počinje i može dugo trajati dok ne dobijete potrebnu suglasnost od relevantnih osoba.

Imajte na umu da većina ideja nije prihvaćena ne zato što nije kvalitetna i upotrebljiva, nego zbog različitih otpora sudionika odlučivanja o sudbini vaše ideje. No ako ste uporni, dovoljno pripremljeni i uvjerljivi, sudbina vaše ideje ovisi najviše o vama i nema tih prepreka koje će stajati na putu prema vašem uspjehu.

▼ SAVJETI POSLOVNOG SAVJETNIKA

1. Nikada ideju ne iznosite verbalno. Neka uvijek bude napisana na jednostavan način.
2. Dobro procijenite kome ćete prezentirati ideju jer je često to čisti gubitak vremena - s druge strane nije sugovornik koji razumije o čemu pričate. Kao takva ona će se negativno odnositi prema vašoj ideji.
3. Ako je ključna osoba nezainteresirana za vaše ideje, ne činite prezentaciju na klasičan način.

Analizirajte osobu i pronađite drugi, specifični pristup koji će prihvaćanje vaše ideje učiniti izvjesnom.

4. Ako ne postoji interes za vašu ideju, nemojte da vas to oneraspoloži. Preformulirajte ideju ili

razmišljajte o novim idejama koristeći dosadašnja iskustva.

5. Mudra je odluka da vašu ideju iskažete istovremeno prema što više osoba koje su relevantne za problematiku iz koje dolazi ideja. Tako ćete sprječavati samovolju pojedinaca kojima iz različitih (subjektivnih) razloga ne odgovara vaša ideja. Praksa nas uči da smo više okruženi s ljudima koji ideje odbacuju, a bez dublje analize – urođeni su negatori (to se ne može, bit će to teško, sigurno on neće na to pristati, drugi su to bezuspješno pokušavali, što će to nama, ...).
6. Ako vaša ideja nije prihvaćena, a objektivno vrijedi - ponudite je drugima. Uvijek ima zainteresiranih za progres. Potražite ih!

7. Ako se vaše ideje kontinuirano i sustavno ne prihvaćaju (bez objektivne analize) – napustite to „društvo“ i potražite novo koje je primjerenije za ocjenu i prihvaćanje vaših ideja.
8. Ne dopustite da negatori ubijaju vaše ideje!

Knjiga „MUI KNJIGA ZA USPJEH“

autora Milana Grkovića

Imate li potrebu i želju da budete uspješniji u:

- osobnoj karijeri,
 - profesionalnoj karijeri,
 - oblicima zajedništva u kojima djelujete (grupe, organizacije i zajednice)?
- Ako je odgovor „DA“, nudim vam rješenje koje možete provjeriti bez ikakvog rizika.

Knjiga + pomoć autora knjige (jedinствена ponuda) vam omogućavaju da se vaši potencijali, želje i potrebe praktično realiziraju.

www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh

Mobitel: 385 99 280 4210