



dr. sc.
Saša
Petar

Pri ophođenju *managera* sa svojim zaposlenicima važno je znati i prihvatiti činjenicu da dobri međuljudski odnosi i otvorena komunikacija pridonose stalnom poboljšanju poslovnih rezultata. Budući da nema unaprijed zadanih optimalnih preduvjeta koji mogu osigurati uspješno (ruko)vođenje u svakoj situaciji, *manageri* moraju tražiti rješenja u sebi i svojim vrijednostima, ne prestano učiti i poboljšavati se, a tek onda ih mogu nalaziti u kvaliteti ljudi koje vode.

Takvi *manageri* svjesni su da uspjeh *njihovih* djelatnika najviše ovisi o kvaliteti njihova vodstva, ali i da uspjeh njihova vodstva ovisi o kvaliteti ljudi koje vode. Penju se po organizacijskim ljestvicama prilagođavajući se kolegama, a kada se popnu na vrh upravljaju konsenzusom umjesto zapovijedanjem. Shvaćaju da je umijeće vođenja omogućiti ostvarenje ciljeva i volje grupe, a ne elektrificirati organizaciju svojom karizmom. Naglasak na suradnji i partnerstvu sa zaposlenima znači da su manje skloni frakcijskoj borbi nego njihovi kolege.

Tko god je barem jednom prošetao seoskim dvorištem vidio je da postoje kokoši koje sne-su desetak jaja i šute, a postoje i koke koje zbog jednog jajeta u tri dana svojim kokodakanjem (hvalisanjem) probude pola sela. Zato takvi, nazovimo ih «tih» *manageri* svoj posao rade podalje od reflektora pozornice, medija ili tračeva koji lete kroz grad ili barem grupu stručnjaka kojima po prirodi posla pripada.

Najvažniji zadatak «tih» *managera* jest razviti zdravi odnos sa

svojim zaposlenima - osjećaj da on i djelatnici dijele istu sudbinu. U takvim organizacijama *manageri* ne smatraju djelatnike potrošnim alatom. Svaki zaposleni jest suradnik u poslu, a ne samo netko tko je tu da bi omogućio zarađu. *Manager* i djelatnik u istoj su poziciji, ali onaj tko vodi djelatnike ima dodatni zadatak - odgovoran je za svoje djelatnike i prema njima.

Tih *manageri* znaju da rukovođenje u poslu ne znači diktatorstvo. Organizacija nikada ne uspjeva ako sve ideje i sva razmišljanja prepusti rukovoditeljima. *Manager* mora znati, prihvatiti i koristiti činjenicu da uz svaki par zaposlenih (i plaćenih) ruku besplatno dobiva i jednu glavu, koja je sposobna na razmišljanje i stalno poboljšavanje rezultata. «Tih» *manager* zna da svi u organizaciji mogu pridonijeti napretku, pa i ljudi koji obavljaju najjednostavnije poslove, jer tko može bolje govoriti o izvedbi posla od ljudi koji ga obavljaju?

U organizacijama koje vode «tih» *manageri* njeguje se tradicija da ideje iznose glasno. Ako se one sukobljuju s drugim idejama, tim bolje, jer se iz toga može stvoriti nešto još bolje, na višoj razini. U mnogim uspješnim organizacijama česte su riječi suradnja i konsenzus, budući da uspješni *manageri* ne misle kako su *krema* naroda, izabrani da vode glupe *šljakere* ka čudesnim stvarima. Ukoliko tako razmišljaju, organizacija je sve samo ne uspješna.

Sedam pravila dobre komunikacije

Komunikacija je prijenos ideja, misli, stavova, informacija od izvora do primatelja. Odvija se na različitim razinama i načinima – gledanjem, pričanjem, slušanjem, čitanjem, ali i šutnjom. Uz riječi, čak 93% poruke prenosi se neverbalnim putem (pogledom, izrazima, mimikom, stavom ▶

Franchising Exhibition Croatia – FEC



fec

3. Međunarodni sajam franšiza FEC 2017.

Slijedeći uspješno organizirane susrete u 2015. i 2016. godini, ali i uvažavajući potrebe pojedinih izlagača za predstavljanjem svojih neposredno proizvedenih prehrambenih artikala, ove godine se od 7. do 8. lipnja 2017. po treći puta organizira sajam *Franchising Exhibition Croatia – FEC*.

Pokrovitelj ovogodišnjeg sajma je Primorsko-goranska županija a partneri su Grad Opatija, HOK Obrtnička komora Primorsko-goranske županije, turistička zajednica Kvarner, *Surf 'n Fries*, Turistička zajednica grada Opatije i Hrvatska udruga za franšizno poslovanje.

Osnovna misao vodilja ove manifestacije je da se kroz dva dana Sajma predstave uspješne hrvatske i međunarodne franšizne tvrtke potencijalnim budućim franšizerima budući da na taj način na jednom mjestu dobivaju cjeloviti paket usluga, savjeta i informacija potrebnih za pokretanje poslovanja.

Franšizni način poslovanja jedan je od najsigurnijih oblika poduzetničkog ulaganja kroz uhodani poslovni sustav i na tržištu uspjeva većina primatelja franšize. Financijsko praćenje tih ulaganja relativno je siguran plasman kreditnih sredstava s izglednim povratom u planiranom razdoblju. Prilika je to i za poslovne razgovore koje se planiraju organizirati u okviru FEC-a i to u razdoblju neposredno prije turističke sezone. Prirodno se u ponudu uklapaju pružatelji financijskih i konzultantskih usluga. Do sada se na FEC-u predstavili franšizeri iz Velike Britanije, Poljske, Mađarske, Srbije, Makedonije, Slovenije, Italije te naravno iz Hrvatske. Zemlja partner je Republika Italija te će nastupiti i talijanska udruga franšizera *Associazione Italiana del Franchising (Assofranchising)* čiji će se predsjednik gospodin **Italo Bussoli** također obratiti skupu. U nastojanju da FEC svake godine bude zanimljiviji dodatnim a i novim sadržajima organizirani su i bogati konferencijski programi s uvažanim gostima iz Europske franšizne federacije s temama vezanim za franšizu, financijske, savjetodavne i ostale djelatnosti a dio manifestacije biti će prigodno posvećen i Global Exhibitions Day.

Ovogodišnji gost sajma je predsjednik Europske franšizne federacije Michael Eyre. Sajam se ove godine održava u samom srcu Opatije, u Kristalnoj dvorani hotela Kvarner. Prijavite se i predstavite hrvatskoj i međunarodnoj poslovnoj zajednici.

Informacije i prijave:

www.fec.hgk.hr | tel.: 051/209 123 | e-mail: info-fec@hgk.hr