

ka koji su u bilo kakvoj interakciji s grupom. Problemi koji se sada javljaju u radu grupe rješavaju se kontinuirano i sustavno i služe kao poticaj uvođenja sustavnih promjena i dodatna postignuća. Grupa kontinuirano pronalazi nova rješenja sa sljedećim atributima: kvalitetnije, više, jeftinije, brže, lakše, jednostavnije, cjelovitije, sustavnije i univerzalnije.

Članovi grupe i grupa u cjelini kontinuirano uči i intenzivno i otvoreno razmjenjuje znanja i iskustva s drugim čimbenicima iz svog bližeg i daljnjeg okruženja. Članovi grupe su poželjni partneri i učestvuju u radu drugih grupa kojima prenose svoja praktična iskustva i nadahnjuju ih za uspjeh.

Grupa je u stanju kreiranja kontinuiranih dodatnih vrijednosti, prepoznatljiva i na dobrom putu *brandiranja*.

šiti resurse i nepotrebno dovoditi članove grupe u stanje kontinuiranog i sustavnog nezadovoljstva, a zatim tražiti rješenja koja će takva stanja ukloniti. Zar nije racionalnije potražiti sva rješenja za uspješan rad grupe u prvoj fazi razvoja grupe (Orijentacija)?

Upravo to radi MUI model razvoja grupa koji je cjelovit model kako da grupe učinkovito djeluju. Kada se u početnoj fazi razvoja grupa (Orijentacija) definiraju svi elementi (procedure) koje inače dovode do nezadovoljstva grupe, sve se svodi na utvrđivanje negativnih stanja u radu grupe (kašnjenja, nekvalitetno, nedovoljno, nezadovoljstva i neodgovarajuće trošenje resursa: prekomjerno i/ili premalo) kao posljedice nečinjenja što je nedopuštena subjektivna odluka izvršitelja. Primjena MUI modela razvoja grupa dovodi do brzih rezultata (ostvarenje

jete (grupe, organizacije i zajednice).

2. Za svaki oblik zajedništva utvrdite trenutačnu fazu u kojoj se nalazi (orijentacija, nezadovoljstvo, rješenja i produkcija). Pretpostavka je kako se vaše grupe razvijaju kroz klasične faze razvoja grupe.

3. Za oblike zajedništva koja su u fazi "nezadovoljstva" bez odgađanja uklonite uočena negativna stanja (prema definiranim prioritetima).

Angažman u grupama i ostalim oblicima zajedništvima (organizacije i zajednice) u kojima ćete tek djelovati:

✉ Za svako NOVO zajedništvo koji se nalazi u fazi "Orijentacije" napravite analizu i stvorite uvjete da preskočite fazu "nezadovoljstva". Rešenje je jednostavno: Sve elemente djelovanja u grupi definirajte modelom djelovanja – napravite sustav procedura gdje će sve biti definirano. Sve što nije definirano u pisanom obliku, neće se dogoditi i grupa će biti u stanju improvizacije što znači neizbježno nezadovoljstvo. Rješenja za učinkovito funkcioniranje vaših novih grupa potražite tijekom faze "Orijentacija". Ako se bilo kojim oblikom zajedništva (grupe, organizacije i zajednice) upravlja primjenom Modela univerzalne izvrsnosti – MUI, faze "Nezadovoljstva" i "Rješenja" će se izbjeći. MUI model razvoja grupa sve potrebne elemente definira u fazi "Orijentacija" i time članovima grupe omogućava da se fokusiraju na zadnju fazu "Produkcija"

### Zaključak

Svijest o postojanju faza razvoja grupa kao i potrebna znanja, vještine i ponašanja su uvjet za uspjeh bilo koje grupe. Postoje dva modela razvoja grupa: Klasičan model razvoja grupa (4 faze) i MUI model razvoja grupa (2 faze).

MUI model razvoja grupa brzo dovodi grupu da stvaranja kontinuiranih i sustavnih

postavljenih ciljeva), manjeg trošenja resursa, isključenja svakog nezadovoljstva kao posljedice improvizacije, kompetencije članova grupe se mogu ugraditi u rezultate i time valorizirati, grupa će biti pravi primjer rada u svom bližem i daljem okruženju i niz drugih koristi koje je lako utvrditi specifično za svaku grupu.

### Praktikum

Upravljanje grupama i ostalim oblicima zajedništvima (organizacije i zajednice) u kojima trenutačno djelujete:

1. Napravite listu zajedništva u kojima TRENUTAČNO sudjeluju

## II MUI MODEL RAZVOJA GRUPA

MUI model razvoja grupa podrazumijeva primjenu Modela univerzalne izvrsnosti – MUI © 2007 Milan Grković u upravljanju grupama i svim ostalim oblicima zajedništva (organizacije i zajednice).

MUI model razvoja grupe ima SAMO dvije faze:

1. Orijehtacija,
2. Produkcija.

Odmah se uočava kako MUI model razvoja grupa isključuje dvije faze klasičnog razvoja grupa "Nezadovoljstva" i "Rješenja".

### O čemu se ovdje radi?

Lako je utvrditi kako se kod klasičnog organiziranja grupe ne definira cjelovit model djelovanja koji će isključiti nezadovoljstva kao posljedicu improvizacije. Formiranje i rad grupe se pokrene bez definiranja cjelovitih (svih) procedura koje će isključiti svaku improvizaciju u radu grupe i time u potpunosti spriječiti nezadovoljstva kao posljedicu improvizacije. Klasičan način razvoja grupa podrazumijeva "Nezadovoljstvo" kao nezaobilaznu fazu u razvoju grupe što nema nikakvog logičkog i racionalnog uporišta. Zašto nepotrebno tro-

## zašto čitam **poslovni savjetnik**.com



*Poslovni savjetnik važan je izvor poslovne informacije a svatko tko želi poslovno uspjeti treba znati što se zbiva u svijetu businessa. Poslovni savjetnik čitam godinama i mnogočemu me je naučio. Coco Chanel je rekla Moda prolazi, stil ostaje, tako je i s Poslovnim savjetnikom koji ima svoj stil i uvijek je u korak sa svim sa svim trendovima. Hvala Vam što se brinete o nama poduzetnicima educirajući nas!*

*Petra Saša Butorac  
Direktorica ABC STRANI JEZICI*

novih vrijednosti uz optimalno korištenje resursa jer isključuje dvije klasične faze razvoja grupa "Nezadovoljstva" i "Rješenja". Operativni (tekući) problemi u radu grupe su normalni i očekivani. Kada se pojave treba ih učinkovito rješavati na osnovu ranije (početnog) definiranja modela razvoja grupe u fazi "Orijentacija", a ne improvizacijom.

Milan Grković

## 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 (jedinstvena ponuda) vam omogućavaju da se vaši potencijali, želje i potrebe praktično realiziraju.

**www.portalalfa.com/  
mui\_knjiga\_za\_uspjeh**  
Mobitel: **385 99 280 4210**