

#### PRIČA O ČETVERO LJUDI

Postoji priča o četvero ljudi po imenu Svatko, Netko, Bilotko i Nitko. Trebalo je obaviti jedan važan posao i Svatko je mislio da će ga Netko obaviti. Bilotko je to mogao učiniti, a Nitko nije htio. Netko se zbog toga naljutio, jer je to bio posao za Svakoga. Svatko je opet mislio da bi ga Bilotko mogao obaviti, no Nitko nije shvatio da ga Netko ne želi obaviti. Na kraju je Svatko krivio Nekoga jer Nitko nije učinio ono što je mogao napraviti Bilotko.

#### Greške koje ponavljamo na sastancima

Onda, ako znamo s kakvom psihološkom dinamikom imamo posla, a većina nas bi se vjerojatno ponašala tako u velikoj skupini, zašto uvijek odrađujemo sastanke na jedan te isti način i nadamo se da će iz njih proizaći fantastični rezultati? Zbog čega počinjemo sastanak s rekapitulacijom prošlog i iščitavanjem zapisa, kada je to nešto što se trebalo odraditi *mailom* u međuvremenu? Zbog čega čekamo do 20 minuta da dođe još netko tko nedostaje?

Znate li da zapanjujućih 37% sastanaka počinje kasnije nego što je dogovoreno? Koga nema bez njega se može. Jer u protivnom, sastanak će se oduljiti i rušite povjerenje svih onih koji su vam došli na vrijeme. Zbog čega natrpamo dnevni red i najčešće počinjemo s onim sitnicama koje možemo brzo riješiti, a oz-

biljnije teme ostavimo za kraj, „*dok se ne zagrijemo*“? Zbog čega ponekad cijeli tim mora slušati informacije koje su za njih nebitne?

Nemate dnevni red, imate nestrukturiran dnevni red, sudionici ne sudjeluju, prečesto se nalazite, dopuštate da dominira jedna osoba, ne znate izaći na kraj s konfliktom, ne znate facilitirati sastanak, nema sažetka na kraju.

#### Ako je vrijeme novac, iznad 75 ga gubimo

Microsoftovo istraživanje pokazalo je da ljudi provode u prosjeku 5,6 sati tjedno na sastancima, to vrijedi dvostruko ili trostruko za *managere*, a da **69% iskreno misli kako je to vrijeme potpuno neproduktivno**. U svijetu se odvije do 13 milijardi sastanaka godišnje, što znači rasipanje milijardi dolara na vrijeme i produktivnost.

Ako imate na umu da **ljudi produktivno mogu održati koncentraciju 45 do maksimalno 75 minuta**, računica je jasna! Strukturirajte dnevni red tako da se on prilagodi ljudima, a ne trenirajte ljude da se prilagode dnevnom redu. Jer na taj način stvarate umorni, nemotivirani i nekreativni kolektiv. To nije ono čemu stremite, zar ne?

#### Trik učinkovitog timskog sastanka

Sastoji se u dvije dobro odrađene stvari, ako ne računamo činjenicu da ste počeli na vrijeme, točno ste odredili trajanje i znate ga fa-

cilitirati, a to su namjera i dnevni red. Ha, zvuči već viđeno! Usudite se pročitati dalje:

#### NAMJERA SASTANKA

Unaprijed odredite jeste li odvojili dragocjeno vrijeme da sastančite kako biste *podijelili informacije ili donijeli odluku*. I jedno i drugo je bitno, pogotovo kod prodajnog tima terenskog tipa. Međutim ni jedan terenac neće cijeliti što mora sjediti jednom do dva puta tjedno u uredu, misleći da se donose ili „spuštaju“ ključne odluke, a otkrije da se radi o dijeljenju informacija o preprekama i mogućim rješenjima na terenu. Osjećaju se izigrano i prisiljeno. Nije ni čudo što ne sudjeluju! Razlika leži u tome da se unaprijed naglasi namjera, tako da očekivanja budu u skladu, a time razočaranja izostanu a transparentnost se poveća.

#### DNEVNI RED SASTANKA

Krenite s prioritetima na početku kako biste iskoristili tih 45 do 75 minuta. Recept za maksimiziranje učinka sastanka leži u kreiranju dnevnog reda na licu mjesta. Čim se svi skupe, nabacajte na ploču sve teme koje morate proći. Kada ste to napravili, svaku zajednički ocijenite sa dvije brojke. *Za hitnost od 1 do 10, za bitnost od 1 do 20. Te dvije brojke pomnožite i dobili ste timsku kronologiju dnevnog reda*. Dodana vrijednost: što je tim više uključen u kreiranje svog posla, to će više sudjelovati i pridonositi. Idejama i postignućima. ■

## Besplatno za pretplatnike časopisa Poslovni savjetnik - KORIŠTENJE TELEFONSKE KONZULTANSTKE 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](http://www.poslovni-savjetnik.com)

Pretplata na časopis Poslovni savjetnik je u tijeku, **svuju 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.