

BESPLATNI ČASOPIS ZA OSOBNI I POSLOVNI RAST

PROFICIENS

ISSN 2939-449X

BROJ 3 | PROSINAC 2022. | www.proficiens.academy

LJUDSKI POTENCIJALI

PET NAČINA KAKO DA
DRASTIČNO POVEĆATE
PRODUKTIVNOST

MENADŽMENT

MOTIVACIJSKE METODE
ISTINSKIH LIDERA

PODUZETNIŠTVO

KAKO DO
VRHA UZ TRI
JEDNOSTAVNE
STRATEGIJE

GRATIS
THE
SELF-LOVE
HANDBOOK

E-KNJIGA NA ENGLLESKOM JEZIKU

SAMO ZA AKTIVNE
PRETPLATNIKE

TEMA BROJA

COACHING U HRVATSKOJ

RAZGOVOR

LUKA ŠOLTA

PREDSJEDNIK HRVATSKE UDRUGE ZA COACHING

BLAGDANSKA AKCIJA

UŠTEDITE DO ČAK 85%

NA ODABRANE EDUKACIJE PROFICIENS ACADEMY

DRUŠTVENI MEDIJI

BUDUĆNOST LINKEDINA

ŠTO OČEKIVATI OD NAJVEĆE POSLOVNE MREŽE

OGLASNI PROSTOR

ZAKORAČITE U BUDUĆNOST OGLAŠAVANJA



Video je dostupan u interaktivnoj mrežnoj verziji časopisa.

PROFICIENS je idealan spoj tradicije i moderne tehnologije: uz oblikovanje klasičnih oglasa poznatih iz tiskanih medija, omogućuje i implementaciju poveznica, audio i video zapisa, čak i internetskih obrazaca ili web stranica unutar oglasa! *

Osigurajte svoj oglasni prostor na vrijeme i obratite se svojoj publici na potpuno nov način!

KONTAKTIRAJTE NAS

* Multimedijски sadržaji i mrežni izvori dostupni su samo u mrežnoj verziji časopisa. Svi objavljeni brojevi časopisa dostupni su trajno na stranicama Proficiens Academy i u digitalnom arhivu Nacionalne i sveučilišne knjižnice.



PROFICIENS

ČASOPIS ZA OSOBNI I POSLOVNI RAST

IZDAVAČ

PROFICIENS ACADEMY
obrt za poslovne usluge, vl. Vladimir Šterle
Ulica grada Chicaga 7, 10000 Zagreb, Hrvatska

www.proficiens.academy

ISSN

2939-449X

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK

Vladimir Šterle
office@proficiens.eu
095 2345 888

AUTORI ČLANAKA

Vladimir Šterle
Arhiva Proficiens Academy

LEKTURA

Ivan Marković
Vladimir Šterle

GRAFIČKO OBLIKOVANJE

Vladimir Šterle

ZAHVALJUJEMO

Luka Šolta
HUC – Hrvatska udruga za coaching
na razgovoru i/ili ustupanju dodatnih materijala
korištenih u ovom broju časopisa.

OGLAŠAVANJE

Za sve informacije o mogućnostima
oglašavanja pošaljite upit na
marketing@proficiens.eu

FOTOGRAFIJE

Vlastite fotografije, arhiva Proficiens Academy
StockUnlimited · www.stockunlimited.com
Unsplash · www.unsplash.com
Pexels · www.pexels.com

ARHIVA

Prethodne brojeve časopisa možete pronaći na
mrežnim stranicama Proficiens Academy

www.proficiens.academy

DRUŠTVENI MEDIJI

Povežimo se i kroz društvene medije!



BESPLATNI PRIMJERAK

Časopis nije za prodaju.

PRETPLATITE SE!

Pretplatnici ostvaruju pravo na dodatne
sadržaje poput besplatnih vodiča, e-knjiga,
online tečajeva, webinarima i kupona.

Pretplatite se besplatno i primajte nove brojeve
na svoju adresu e-pošte.

SADRŽAJ

BROJ 3 | PROSINAC 2022.

5

RIJEČ UREDNIKA

Učinimo ove blagdane još posebnijima!

6

TEMA BROJA

Coaching u Hrvatskoj

10

PROFICIENS ACADEMY BESPLATNI WEBINAR

Uvod u coaching

12

PODUZETNIŠTVO

Kako do vrha uz tri jednostavne strategije

15

LJUDSKI POTENCIJALI

Pet načina kako da drastično povećate produktivnost

16

MENADŽMENT

Motivacijske metode istinskih lidera

18

PROFICIENS ACADEMY VELIKA BLAGDANSKA AKCIJA

Edukacija Suvremene marketinške strategije

20

DRUŠTVENI MEDIJI

Budućnost LinkedIna:
Što očekivati od najveće poslovne mreže

22

BRZI VODIČ

Upravljanje vremenom, 3. dio

23

EDUZA.HR

Edukacije za prosinac 2022.

PROFICIENS. ŠTO JE TO? TKO JE TO?

PROFICIENS je besplatni digitalni časopis koji izdaje **PROFICIENS ACADEMY**.
Također, i vi ste **PROFICIENS** – onaj tko / ona koja napreduje, raste, uspijeva!



BUSINESS COACHING PRACTITIONER

Kompletan **mentorirani** online program

Ukupno 12 tjedana / **oko 120 sati** treninga i coaching iskustva potrebnog za siguran, samouvjeren rad s klijentima kao business ili life coach, uz mentorstvo EMCC EIA akreditiranog coacha i mentora.

6

ONLINE
MODULA

6

LIVE
WEBINARA

3

SATA COACHING
ISKUSTVA

12

SATI COACHING
PRAKSE

6

BONUS
E-KNJIGA

1

GRUPNA
SUPERVIZIJA



Pristup e-učenju s bilo kojeg uređaja s aktivnom internetskom vezom i web preglednikom novije generacije.



ANDROID APP NA

Google play

DODATNIH
-10%
ZA PRETPLATNIKE
NA ČASOPIS
PROFICIENS

DJEDICA
ZA BOŽIĆ DONOSI
-50%

ZA UPISE DO 25. 12. 2022.

program možete završiti
do kraja 2023.

RIJEČ UREDNIKA

Učinimo ove blagdane još posebnijima!

Urednik : Vladimir Šterle



LINKEDIN



E-POŠTA

Iako bismo se mogli složiti da bi vrijeme darivanja i brige o sebi i drugima trebalo biti svih 365 dana u godini, nekako to ipak u ovo doba godine najviše dolazi do izražaja. Pa, iskoristimo to!

Dragi čitateljice i čitatelji,

kraj je još jedne godine i svi smo već lagano u blagdanskom raspoloženju. Iako smo možda u dizajnu časopisa izostavili bor, kuglice, djeda Božićnjaka i sve ostale prepoznatljive simbole ovog mjeseca u godini, pobrinuli smo se da barem darovi ne izostanu. U ovom broju ima ih više i još su vrijedniji nego u prva dva broja koji su iza nas. Prolistajte časopis i naći ćete besplatni webinar i zaista ogromne popuste na odabrane edukacije Proficiens Academy!

Aktivnim pretplatnicima uz ovaj broj darujemo e-knjigu „The Self-Love Handbook”, vodič koji će vam pomoći da se u 2023. malo više posvetite samima sebi. Zaslužujete to!

Ako ste propustili ovu priliku, e-knjigu možete naručiti na mrežnim stranicama Proficiens Academy.

Briga o sebi je iznimno bitna, a sve više raste i svijest o važnosti osiguravanja dobrobiti naših zaposlenika. Uz mnoge druge načine kako možemo brinuti o sebi i svojim zaposlenicima, coaching je svakako jedan od najučinkovitijih kada govorimo o *well-beingu*. Tema ovog broja tako je stanje coachinga u Lijepoj našoj, a o njoj smo u najopsežnijem intervjuu dosad razgovarali s predsjednikom Hrvatske udruge za coaching, gospodinom Lukom Šoltom. Luka nam je otkrio gdje je coaching u Hrvatskoj u odnosu na neke razvijenije zemlje, ali i što Hrvatska udruga za coaching trenutno sve poduzima

kako bi i Hrvati prepoznali što je zapravo coaching i zašto čini sastavni dio svih najuspješnijih kompanija u svijetu. Pozivam vas i na besplatni webinar na kojem ćemo vam Luka i ja pokušati dodatno približiti coaching i njegove benefite.

U suradnji s portalom eduza.hr i u ovom broju donosimo izbor edukacija, za prosinac 2022.

Uz sve sadržaje i bonuse koje smo vam pripremili u ovom broju, kao i sadržaje i audio meditacije iz prethodna dva broja, nadam se da će vam 2023. u svakom pogledu biti barem malo ljepša, bezbrižnija i uspješnija!

Uživajte u novim temama i trećem broju časopisa

PROFICIENS ■

TEMA BROJA

Coaching u Hrvatskoj

Razgovor s Lukom Šoltom, predsjednikom HUC-a

Coaching sve više prodire kako u poslovnu tako i u privatnu sferu. O tome kakvo je stanje coachinga u Hrvatskoj, razgovarali smo s Lukom Šoltom, predsjednikom Hrvatske udruge za coaching.

APA 7 Šolta, L. (2022, prosinac). Coaching u Hrvatskoj (V. Šterle, intervjuer). *Proficiens*, 3, 6-9. <https://www.proficiens.eu>

Luka, kakvo je trenutno stanje coachinga kao profesije, ili bolje reći poziva, u Hrvatskoj, u odnosu na susjedne zemlje i zemlje zapadnog svijeta?

Nedavno sam radio istraživanje za potrebe svog bloga, o postojanju programa za osposobljavanje u coachingu na najrazvijenijim svjetskim sveučilištima. Počeo sam s time da sam tražio obradne programe, a ubrzo sam shvatio da su ta sveučilišta daleko naprednija od toga. Osim samih programa edukacije u coachingu "prema van", sva američka *Ivy League* sveučilišta imaju integrirani sustav ponude coaching usluga svim svojim zaposlenicima i studentima. I to je već pokriveno ugovorom o radu kod zaposlenika, odnosno školarinom kod studenata. Dakle, bez dodatnog troška. Zaposlenici se time usmjeravaju u napretku svoje akademske karijere, a studenti pronalaze svoj profesionalni smjer ili koriste coaching kako bi učili kako učiti, odnosno radili na svojim navikama učenja i zdravom studentskom *mindsetu*.

Sva Ivy League sveučilišta imaju integrirani sustav ponude coaching usluga svim svojim zaposlenicima i studentima.

Osim na poznatih osam *Ivy League* sveučilišta, pronašao sam programe osposobljavanja za coaching profesiju, koji stoje desetke tisuća dolara ili eura, na sveučilištima u Australiji, Kanadi, Singapuru, Švicarskoj, UK, Nizozemskoj i drugim zemljama.

Želim dati predodžbu razine do koje je coaching prepoznat i cijenjen u svijetu. Čak i da imate desetke tisuća dolara za prijavu na *Ivy League* coaching programe, mogli biste biti odbijeni na aplikaciji jer nemate uvjete. Ili niste prošli među konkurentskim prijavama.

U Ujedinjenom Kraljevstvu, gdje je coaching vrlo razvijen, sat *executive coachinga* može stajati i do 2.000 funti, ovisno o razini klijenta i coacha. Među *Fortune 500* kompanijama, što biste rekli koliko ih koristi napredne alate poput coachinga za investiranje u svoje menadžerske kadrove? I koliko to utječe na činjenicu da su na *Fortune 500* ljestvici? Ili možda mislite da se uspjeh događa slučajno? Nažalost, takvo mišljenje bi bilo bliže onom u Hrvatskoj.

U pokretanju svog osobnog coaching brenda, razgovarao sam s mnogim ljudima vezano uz temu coachinga i njihovu percepciju toga. U pravilu su to svi bili magistri znanosti ili umjetnosti. Dvije stvari su se redovito ponavljale.

Prvo, skoro svi su imali nepovoljno mišljenje o coachingu, percipirajući to kao da ih netko želi prevariti, da se radi o nekakvim magijskim praksama itd. I drugo, skoro nitko nije znao odgovoriti na pitanje "Što je coaching?".

Primijetio sam i treću stvar, a to je da su svi moji ispitanici, koji su igrom slučaja već bili prošli profesionalni coaching program od desetak ili više susreta, imali izrazito povoljno mišljenje o coachingu. I svi takvi su bili menadžeri, voditelji odvjetničkih ureda, uspješni poduzetnici itd. Nažalost ili nasreću, izgleda da uspjeh na sebe vuče uspjeh, a

Čak i mnogi visokoobrazovani u Hrvatskoj imaju nepovoljno mišljenje o coachingu, percipirajući ga kao neki oblik prijevare.

neuspjeh ima začahurenu percepciju i ne želi se iz nje maknuti.

Osim mojih direktnih iskustava, generalna percepcija prema coachingu koja se može primijetiti u Hrvatskoj definitivno nije na svjetskoj razini kakvu sam opisao. Čak i terapija se kod nas percipira kao nešto sramotno. Ljudi imaju zadržke otvarati se na taj način.

Profesionalne udruge, poput HUC-a, svakako doprinose ne samo razvoju coachinga nego i njegovoj percepciji u društvu.

Tako je, udruge okupljaju ljude oko zajedničkog interesa i njihovo djelovanje je usmjereno na aktivnosti razvitka tog interesa, dizanja svjesnosti, informiranja i educiranja itd. Hrvatska udruga za coaching tako okuplja profesionalno educirane coacheve i one koji su zainteresirani za tematiku coachinga te kreira aktivnosti s ciljem djelovanja na tri strane.

Prvo, napreduje struka coachinga kroz međusobnu razmjenu znanja stručnjaka. Podižemo letvicu stručnosti kroz inzistiranje na *evidence-based* predavanjima i člancima i time se cijela coaching struka diže na višu razinu. Kreiramo mehanizam tržišta unutar struke u kojem je cilj svih sudionika biti konkurentan sa znanjem i kompetencijama te biti u stanju ponuditi profesionalan

Podižemo letvicu stručnosti kroz evidence-based predavanja i članke, čime se cijela coaching struka diže na višu razinu.

doprinos i sa svoje strane. To je kružni proces s kojim se kontinuirano razvija struka coachinga. Neizbježan produkt takvog sustava je stalno rastuća baza referenciranog znanja struke.

Drugo, coachevi se upoznaju, povezuju, istražuju međusobne edukacije i pronalaze svoj daljnji profesionalni put. Pozicioniraju se kao stručnjaci, ako su u stanju ponuditi stručne članke i predavanja prema javnosti, što povoljno utječe na njihov osobni brend. Individualnim coachevima je u interesu brendirati se kao stručnjak, što je povoljno za njih, a time automatski razvijaju struku coachinga. Kako bi zaslužili osobni brend stručnjaka, moraju kreirati konkurentna predavanja i članke. To je mehanizam meritokracije, u kojem se stručnost ne kupuje članarinama, već se zaslužuje kroz produciranje članaka i predavanja s referencama.

Treće, javnost prima dobrobiti prijašnja dva mehanizma i uživa u stručnim predavanjima, koja zbog načela tržišta uvijek moraju biti na svjetskoj razini. Sva predavanja i članci su referencirani kao akademski radovi, što omogućuje daljnju samoedukaciju gledatelja. Time se podiže svjesnost o coachingu u društvu.

Kroz udругu nam je intencija kreirati samoodrživi sustav koji,

zbog svog dizajna, kontinuirano producira dobrobiti za sve uključene strane: javnost, coacheve i samu coaching struku.

Koje su najveće prednosti zbog kojih se kompanije i pojedinci odlučuju na usluge coacheva?

U svojoj praksi volim reći da je coaching kod mene usmjeren na osobni razvoj kroz ostvarivanje ciljeva. Ostvarivanje cilja može biti samo “zgodan tehnički detalj” u puno većoj priči samospoznaje, rješavanja strahova, oslobađanja potencijala itd.

Primjer je ako netko želi držati bolja predavanja, odnosno imati ugodnije javne nastupe. Sam cilj je održati uspješno predavanje, a “osobni razvoj” u tome je suočavanje sa strahovima, dugoročno jačanje samopouzdanja, upoznavanje sa svojim jedinstvenim talentima i prednostima. U takvom radu se često možemo suočiti sa stvarima s kojima se nismo suočili desetljećima. Kažem “mi”, jer i ja prolazim kroz takav rad kontinuirano. Cilj koji sa sobom nosi neke prepreke je uvijek put osobnog razvoja. Jer – da nemate određene inhibicije ili slijepe točke oko tog cilja, već biste ga ostvarili.

Cilj koji sa sobom nosi neke prepreke je uvijek put osobnog razvoja. Jer - da nemate određene inhibicije ili slijepe točke oko tog cilja, već biste ga ostvarili.

Možete pristupiti coachingu iz jednostavnog aspekta ostvarivanja ciljeva ili iz dublje priče osobnog razvoja, na kojeg ste možda odmah na početku orijentirani. Oba puta vode jedan u drugi. Ako razriješite nešto dubinski, ostvarit ćete cilj o kojem se radi. Također, ako ostvarite cilj, vjerojatno ste pritom i spoznali nešto dublje o sebi.

Jedno od pitanja koje se vjerojatno vrlo često postavlja je kako uopće odabrati pravog coacha za sebe ili svoju organizaciju. Na što bi potencijalni klijenti trebali posebno obratiti pozornost?

Ako osjećate da Vam je osoba dobar fit, ima kvalitetnu dugogodišnju edukaciju i smatrate je kompetentnom, to je dobar smjer za odabir. Ako se radi o coachu s puno godina iskustva, dobro je da je u sustavu supervizije. Time je involviran u coaching zajednicu i konstantno radi na sebi i standardima rada s klijentima.

Svjetske institucije koje akreditiraju coacheve su vrlo bitan element za postavljanje kriterija i stabilnosti. Osiguravaju uvjete za napredak cijele struke. Nažalost, slijepo oslanjanje na certifikate i akreditacije ne bih preporučio, jer znam dosta coacheva koji su akreditirani i certificirani, a ne bih im se povjerio. Element osobne prosudbe je uvijek bitan. Isto će vrijediti i kad coaching uđe u zakon. Kao i sada u postojećem zakonu o psihoterapiji. Imati visoke uvjete za ulazak u struku je jako dobra stvar, no, nažalost, svi znamo studente koji su uspješno položili sve ispite, a nisu stručnjaci u svom području. U tom smislu znam i terapeute s raznim diplomama i godinama edukacija u psihoterapiji, a ne bih im slao klijente preko preporuke.

Dobar indikator jest i demonstracija kontinuiranog ulaganja u sebe, što se vidi prema transparentnom životopisu. Obratio bih pažnju i na “*skin in the game*” aspekt iz istoimene Talebove knjige. Drugim riječima, je li osoba transparentno involvirana u struku coachinga i stoji li iza toga svojim osobnim brandom i ugledom. To je jedan dobar indikator oko toga hoće li se ta osoba truditi i uložiti dodatni napor za držanje razine profesionalnosti.

Kao što ste rekli, coaching je u Hrvatskoj još uvijek nedovoljno poznat; ljudi ga često povezuju i s praksama koje nemaju veze s coachingom. Je li upravo to najveći problem? Koji su najveći problemi s kojima se coachevi u Hrvatskoj susreću?

S vremenom će coaching ući u zakon, a tada će biti jasno tko smije i pod kojim uvjetima sebe nazivati coachem.

Nedavno sam na nekom susretu s kolegama čuo izjavu da se coaching i terapija događaju sporadično, sami od sebe, na kavama i u svakodnevi. Samo što tada nisu profesionalno oblikovani i često mogu djelovati štetno.

Neugodna ironija je što su upravo pojedinci koji na coaching ili terapiju reaguju iz ignorancije i govore: “Što će meni netko govoriti kako da živim?”, upravo ti koji bez edukacije i pokrića dijele

savjete i mišljenja prijateljima na kavama. U coachingu ćete jako teško dobiti savjet, jer to nije profesionalna praksa.

Dodatnu otegotnu okolnost percepciji coachinga predstavlja to što se svatko može samoprozvati coachem, što ljudi onda i rade. Danas imamo “*habits coacheve*”, “*sales coacheve*”, “*pricing coacheve*”, “*fertility coacheve*”, dok većina takvih ne radi po coaching standardima institucija kao što su ICF ili EMCC, niti znaju da postoje.

Mislim da je velik dio te problematike jednostavno lingvističke prirode. Ako ne bismo koristili iste riječi za različite stvari, ne bi bilo konfuzije. S dužnim poštovanjem prema svim različitim varijantama “*coacheva*”, mogli bismo

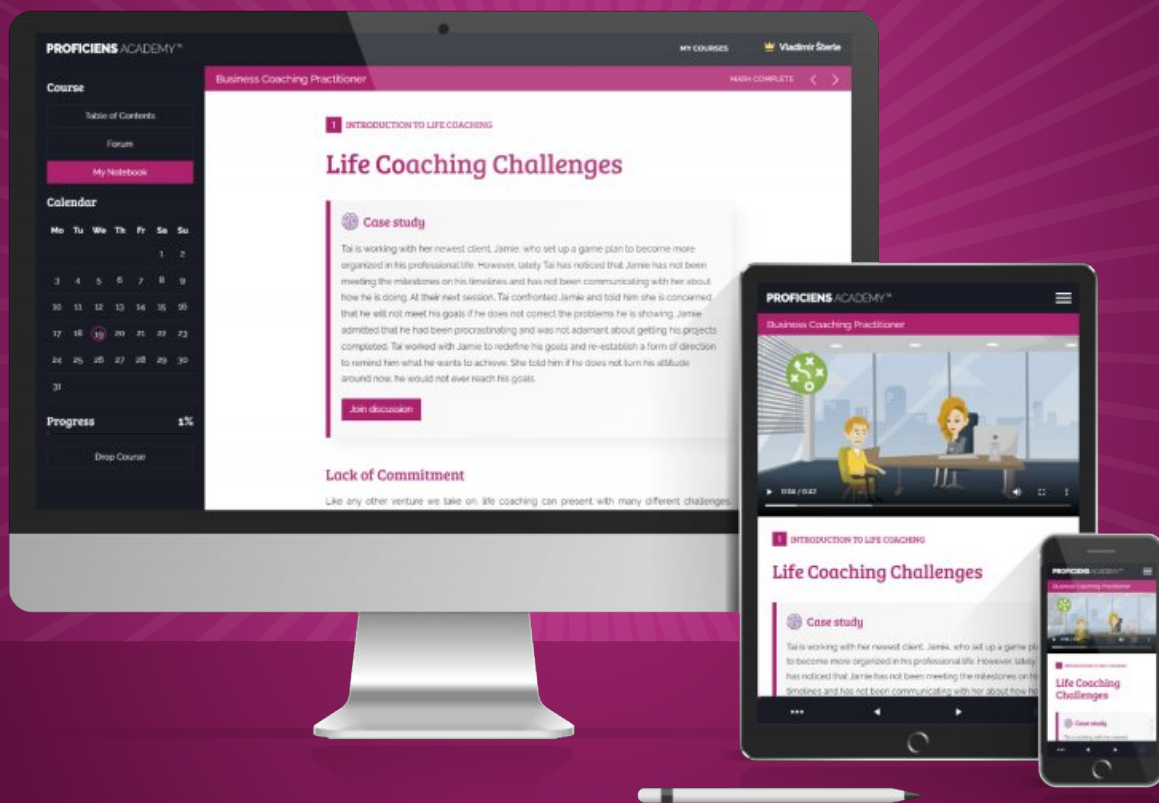


PRIJAVITE SE NA

Besplatni webinar

Uvod u coaching

Rezervirajte svoje mjesto i pridružite nam se
17. prosinca 2022. u 17:00



Saznajte kako coaching može pomoći u postizanju osobnih i poslovnih ciljeva, što coaching jest i što nikako nije. Svim sudionicima pripremili smo i poklon iznenađenja!

REZERVIRAJTE SVOJE MJESTO



Pristup e-učenju s bilo kojeg uređaja s aktivnom internetskom vezom i web preglednikom novije generacije.

jednostavno kreirati dodatne riječi za opise raznih zanimanja da popunimo očitu potražnju za istima. Alternativno, profesionalni coaching može napustiti riječ “coaching” i prepustiti je strujama tržišta, s obzirom da je već doživjela lingvističku inflaciju.

Pravno gledajući, također postoje rješenja. S vremenom će coaching ući u zakon, a tada će biti jasno tko smije i pod kojim uvjetima sebe nazivati coachem.

U svakom slučaju, bit će potrebno vrijeme da sve makrosociološke promjene sjednu na svoje mjesto. Ako postojanje terapije mjerimo od Freuda, to je oko 100 godina postojanja struke. Mnogi još uvijek imaju krive predodžbe i predrasude prema terapiji, cijelo stoljeće nakon početka. Ako je coaching počeo s objavom Gallweyeve knjige *The Inner Game of Tennis* 1974. godine, to je manje od 50 godina postojanja. Krenuo se razvijati u konkretnijem stručnom obliku dosta kasnije, stoga je to vrijeme čak i kraće od toga.

Uzimajući sve to u obzir, percepcija se neće promijeniti tako brzo. U međuvremenu, ne preostaje nam ništa drugo nego proaktivno raditi na osvještavanju javnosti i razvitku struke, što upravo radimo na našim prostorima kroz Hrvatsku udrugu za coaching. Intencija nam je kreirati centralno mjesto u Hrvatskoj za susretanje stručnjaka raznih područja oko teme coachinga. Time želimo izgraditi *evidence-based* bazu znanja na koju će se javnost moći osloniti.

Hvala što ste našim čitateljima približili coaching i njegove benefite. Za sam kraj, što biste željeli poručiti svima onima koji još razmišljaju o angažiranju usluga coachinga, a što svima onima koji se u Hrvatskoj bave ili žele baviti coachingom?

Ako se želite baviti coachingom, pripremite se na dugogodišnju edukaciju prije nego uopće krenete u rad s ljudima, a nakon toga cjeloživotnu kontinuiranu edukaciju i rad na sebi. Bez toga nemojte ni ulaziti u to, jer nije etički. Radite s ljudima, što je najozbiljnija kategorija, i za to je potrebna dugogodišnja edukacija i rad na sebi. To će s vremenom ući i u zakon, kao što već jest za psihoterapiju.

**Coaching je
brzorastuća
struka u kojoj se
isprepliće više
područja i vještina.
Potrebno je
konstatno učiti i
preispitivati se.**

Coaching je brzorastuća struka u kojoj se isprepliće više područja i vještina. Potrebno je konstatno učiti i preispitivati se. Volumen kompetencija i osobnog razvoja kojima je potrebno vladati je jednostavno prevelik da biste ikako mislili da je moguće nešto tako savladati u kratkom periodu. Tako razmišljaju samo početnici koji se nisu susreli sa spoznajom količine i ozbiljnosti rada. Iskusi pojedince ćete prepoznati po tome što će se približavati onoj Sokratovoj “Znam da ništa ne znam.” i više će paziti na svoje izjave.

Uostalom, teško ćete s nekime raditi na nečemu što sami niste razriješili, tako da vas čeka puno posla u osobnom razvoju. Radi se o stotinama i tisućama sati programa edukacije, seminara, predavanja, čitanja, samostalnog

practiciranja i vlastitog pohoda- nja coachinga ili terapije. Naj- uspješniji coachevi koje znam su uvijek involvirani u neki oblik usavršavanja i napredovanja.

Ako se već bavite coachingom, pobrinite se za svoju superviziju, što je kontinuirano usavršavanje coacheva i njihovog rada s klijentima kroz suradnju s coaching supervizorom ili mentorom koji je za to educiran.

Također, povežite se sa zajednicom i doprinesite razvitku coaching struke i informiranju javnosti. Tako nešto možete raditi kroz Hrvatsku udrugu za coaching. Napredne zemlje imaju korelaciju, a vjerojatno i kauzalnost s time da zajedno s višom razinom BDP-a poznaju i puno više koriste napredne prakse poput coachinga, terapije itd.

Fortune 500 kompanije nisu uspješne same po sebi. Njihovi menadžeri imaju najnaprednije programe rada na sebi na svijetu, a coaching spada u tu kategoriju.

Stoga korištenje uspješnih praksi znači napredak na svim razinama. To je cjelovit pogled na prednost razumijevanja coachinga na razini zemlje. Ako netko percipira vrijednost coachinga, upotrijebit će ga da napreduje u svom životu i to će imati učinak na sve ljude oko te osobe. Zato je dobro potruditi se oko informiranja javnosti i širenja svjesnosti.

Ako razmišljate o angažiranju coacha, potražite profesionalno educiranu osobu, ali koja Vam odgovara. Ako silite rad s “visoko odlikovanim” coachem s kojim nemate konekciju, to neće biti uspješno kao s nekim s kime imate dobru konekciju, a ima “samo” pet godina edukacije. ■



PODUZETNIŠTVO

Kako do vrha uz tri jednostavne strategije

Nema te osobe koja u nekom trenutku nije posustala ili počela sumnjati u sebe i svoje sposobnosti. Upravo zato vas želimo podsjetiti na tri jednostavne strategije kojima ćete osjetno povećati svoje šanse za uspjeh.

Život je pun uspona i padova, a ponekad se tu nađe i koja stranputica. Kad stvari krenu po zlu ili ne idu kako smo planirali, ili kad se dogodi nešto što nas izbací iz ravnoteže i posumnjamo u sebe, može biti vrlo teško nositi se sa svime time. Ali život će nam uvijek postavljati izazove i ne možemo sve kontrolirati. Niti trebamo pokušavati. Nije bitno ono što vam se događa, već ono što radite s onim što vam se događa.

Usredotočite se na svoje snage

Mi smo hrpa kontradiktora - žao nam je što vam to otkrivamo. Ponekad sretni, ponekad tužni; ponekad puni nade, ponekad pesimistični; ponekad djeli-njasti a ponekad zreli. Također imamo čitav niz snaga i slabosti koje utječu na ono što radimo i kako to radimo, ali skloni smo više se fokusirati na svoje slabosti, umjesto na svoje snage.

Snaga je nešto što konstantno radite dobro ili na gotovo savršenoj razini izvedbe – to je nešto što radite s lakoćom, radite to jako dobro i nešto što vam pričinjava zadovoljstvo. To može biti zaista bilo što, od rješavanja složenih problema, suosjećanja s ljudima ili odlične imaginacije do sposobnosti da napravite savršen omlet.

Ima smisla fokusirati se na ono što radite dobro, a ne na ono u čemu niste tako dobri. Kada se fokusirate na ono u čemu niste dobri, osjećate se loše zbog svojih sposobnosti. S druge strane, kada se usredotočite na svoje snage i koristite ih u svoju korist, zajamčeno je da ćete postići rezultate. Time čak možete eliminirati i neke negativne učinke koje bi vaše slabosti mogle imati.

Radio sam s jednim tipom koji je mrzio javne nastupe i prepoznao je da je to jedna od njegovih slabosti. Radio je kao izvršni direktor za oglašavanje i kako je napredovao u poduzeću, shvatio je da mora održavati sve više i više prezentacija. Zamuckivao bi, skamenio se, zaboravljao poantu svoj priče i na kraju se ne bi pokazao u najboljem svjetlu. Ali kad smo se usredotočili na njegove prednosti, njegove snage, otkrili

smo da ima nevjerojatne društvene vještine, sposobnost uspostavljanja sjajnog odnosa s ljudima u tren oka i da ima fantastičan smisao za humor. Koristeći te snage mogao se lako povezati sa svakom osobom u svojoj publici, uživati puno više u nastupu i održavati prezentacije koje su bile zabavne, s dozom humora i topline. Iskorio je svoje snage da nadvlada svoje slabosti, a sa svojim postojećim snagama izgradio je nove.

Pripremite se

Naravno, postojat će trenuci kada se možete jednostavno upustiti u nešto, biti briljantni u tome i postići onaj rezultat kojem ste se nadali, osobito ako u tome koristite svoje snage. No, u drugim slučajevima možete se zaletiti u nešto nespreni, improvizirati i na kraju ne dobiti željeni rezultat. Bez obzira na izazove ili prilike s kojima se susrećete, imat ćete mnogo veće šanse za postizanje sjajnih rezultata ako unaprijed pripremite sve ono što vam je potrebno za uspjeh.

Dakle, što točno želite da se dogodi? Koje bi rješenje, ishod ili rezultat bili izvrsni? Detaljno razjasnite ishod koji želite od onoga što vas čeka, uzimajući u obzir i kako biste se osjećali da dobijete ishod koji tražite. Zatim počnite to raščlanjivati – što možete učiniti da postavite stvari tako da se dogodi željeni ishod? Što treba pripremiti? Što će pomoći da se dogodi ono što želite? Da biste osigurali najbolji ishod, što ste spremni učiniti?

S čime god da se suočite, moguće je postići rezultat koji želite tako što ćete biti kristalno jasni u vezi s vrstom rezultata koji želite i ulaganjem truda u detaljnu pripremu tako da se to i dogodi.

Gledajte na to ovako – daleko je veća vjerojatnost da ćete dobiti najpoželjniji rezultat ako uložite vrijeme ili trud u kvalitetnu i temeljitu pripremu nego ako to ne učinite. Izbor je na vama.

Poraz ionako ne postoji

Što je zapravo smisao života? Dobiti dobar posao, udati se, osjećati se vrijedno, zabavljati se? Različitim ljudima se radi o različitim stvarima, ali sve se svodi na to da damo sve od sebe da bismo bili najbolji što možemo i za sebe i za one do kojih nam je stalo. Ponekad je to prava borba, a ponekad radost, ali ono što je konstanta kroz cijeli taj naš put je naša sposobnost učenja, razvoja i rasta. Ljudi imaju neizmjernu sposobnost učenja i prilagodbe, što je upravo razlog zašto smo u stanju činiti najbolje što možemo i pronaći načine da imamo, činimo i budemo više.

Zato vas sve što radite vodi jedan korak naprijed i samo korak po korak nastaju najnevjerojatnije stvari u našem svijetu. Kao što je Thomas Edison rekao dok je bio na svom 207. prototipu za električnu žarulju - *'Nisam obeshrabren, jer je svaki propali pokušaj još jedan korak naprijed.'* Apsolutno je u pravu – sve što učinite, a ne uspije, još je jedan korak naprijed, a ne unatrag: jer znate još jedan način kako nešto *ne* učiniti i što ne učiniti sljedeći put. Nikada nećete doći do 100%, a da prvo ne prijedete put od 1% do 99%.

U svemu što radite, bilo da ispadne kako ste htjeli ili ne, postoji sposobnost učenja. To znači da je sve to dio procesa i sve što radite i naučite važan je korak naprijed. Zapamtite – ne postoji poraz, samo učenje i rast! ■

EKSKLUZIVNO ZA PRETPLATNIKE

The Self-Love Handbook

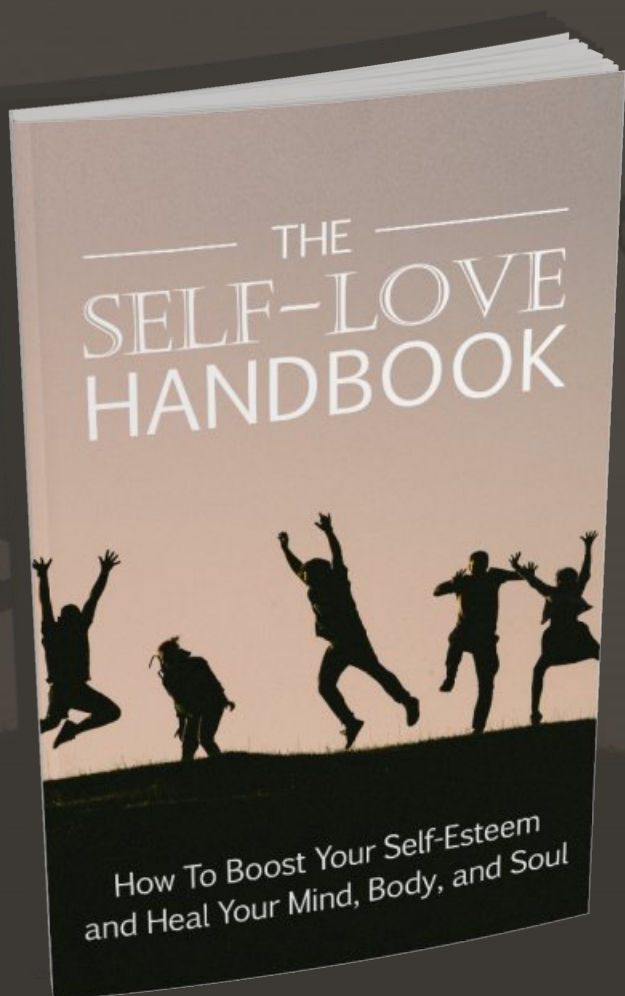
How to boost your self-esteem
and heal your mind, body, and soul

GRATIS

THE
**SELF-LOVE
HANDBOOK**

E-KNJIGA NA ENGLLESKOM JEZIKU

SAMO ZA PRETPLATNIKE



Želite li povećati razumijevanje sebe i svijest o ljubavi prema sebi, poštovanju, samopouzdanju i uvažavanju?

Činjenica je da ništa nije važnije od ljubavi prema sebi. Dovoljno je pitati bilo kojeg psihologa ili duhovnog učitelja. Ako ne naučite voljeti sebe u potpunosti, sve ono što radite bit će tek djelić vašeg punog potencijala.

Pojačajte samopouzdanje i zacijelite um, tijelo i dušu uz e-knjigu „The Self-Love Handbook”.

Svim aktivnim pretplatnicima ova e-knjiga poslana je e-poštom potpuno besplatno.

PRETPLATITE SE

Ne propustite **dar iznenađenja** u siječnju!

Svakog mjeseca darujemo svoje vjerne čitatelje – aktivne pretplatnike. Ne propustite dar iznenađenja u sljedećem broju; pretplatite se besplatno već danas!

KAKO DO BESPLATNE E-KNJIGE?

Gratis e-knjiga s izlaskom ovog broja časopisa **PROFICIENS** poslana je e-poštom svim našim aktivnim pretplatnicima. Propustili ste priliku? Naručite svoj primjerak na www.proficiens.academy

LJUDSKI POTENCIJALI

Pet načina kako da drastično povećate produktivnost

Neće svaki dan biti produktivan, stoga se nemojte opterećivati zbog toga. Umjesto toga, pokušajte implementirati ove savjete za produktivnost u svoj raspored i rezultati neće izostati!

Biti produktivan na poslu može predstavljati izazov. Može biti teško znati gdje početi upravljati svojim vremenom na načine koji su pogodni za vašu produktivnost. Bez obzira tko ste, može biti teško razumjeti kako učinkovito strukturirati svoje vrijeme. Bez obzira tko ste ili što radite na poslu, morate znati kako upravljati svojim vremenom. Evo pet najboljih načina na koje možete dramatično povećati svoju produktivnost.

Isključite sve smetnje

Svaki put kad vam se na zaslonu pojavi poruka e-pošte, svaki put kad vam zazvoni telefon ili kad se otvore vrata vašeg ureda, tok vaših misli je narušen. Svi volimo vjerovati da možemo i sudjelovati u grupnom chatu i napisati svoju prezentaciju, ali istina je da ne možemo. Najbolje obavljamo posao kada nas nitko i ništa na ometa. Ako želite povećati svoju produktivnost, morate isključiti sve smetnje.

Prekinite s multitaskingom

Pokušati riješiti nekoliko zadataka odjednom može se činiti kao vrlo dobra ideja. Međutim, dokazano je da multitasking jednostavno ne funkcionira. Ako mislite da možete učinkovito upravljati telefonskim pozivima, e-poštom i prezentacijama bez gubitka produktivnosti, varate se. Ako želite povećati svoju produktivnost, morate se usredotočiti na samo jedan zadatak istovremeno.

Napravite pauzu

Možda mislite da će vam provođenje više vremena na poslu pomoći da obavite više stvari; međutim, kad izgorite, sigurno nećete dobro raditi. Studije pokazuju da redoviti odmori tijekom dana dramatično pomažu u povećanju koncentracije i poboljšanju raspoloženja. Kako biste povećali svoju produktivnost, uzmite kratke stanke i prošecite uredom.

Pravilo dvije minute

Iskoristite vrijeme na najbolji mogući način ispunjavajući prazan hod stvarnim zadacima. Pronalaženje i dovršavanje zadataka za koje je potrebno manje od dvije minute uštedjet će vam vrijeme tijekom dana. Ako imate zadatke koje možete obaviti u dvije minute ili manje, obavite ih!

Pratite energetske ciklus

Za dovršavanje velikih projekata ključno je znati kada najbolje radite tijekom dana. Nijedan utvrđeni raspored ne odgovara svima. Ako ste jutarnji tip, uhvatite se u koštac s najtežim zadacima na početku dana.

Neće svaki dan biti produktivan, stoga se nemojte opterećivati zbog toga. Radije pokušajte implementirati ove savjete za produktivnost u svoj raspored. Bit ćete iznenađeni koliko toga možete učiniti. ■

MENADŽMENT

Motivacijske metode istinskih lidera

Svi jako dobro poznajemo metodu mrkve i batine. No, koliko je ona uistinu učinkovita? Postoji li bolji način?

Korištenje isključivo vanjske motivacije, bila ona pozitivna ili negativna, dugoročno može imati negativne posljedice.

Poticanje intrinzične, osobne motivacije dugoročno daje bolje rezultate. Saznajte kako je potaknuti!



Želite motivirati druge ljude da preuzmu novi izazov, izvrše zadatak ili se jednostavno ponašaju odgovorno? Postoji više načina da motivirate ljude oko sebe. Dvije najcjelovitije kategorije motivacije su vanjska i intrinzična motivacija.

Prvo, pogledajmo vanjsku motivaciju. Ova vrsta motivacije temelji se na nekoj ekstrinzičnoj nagradi ili kazni. Primjer ekstrinzične nagrade bio bi:

"Ako mi doneseš taj dokument do ručka, dat ću ti komad kolača." Ovim se pokušava namamiti druga osoba iščekivanjem nečeg poželjnog, pod uvjetom da radi ono što vi želite da čini. Zatim postoji obrnuto, tretman kazne, ako druga osoba ne učini ono što želite da učini. Primjer je: "Ako mi ne doneseš te papire do kraja dana, ostat ćeš dulje u uredu."

Možete zamisliti kako neučinkovito to može biti. Iako negativna vanjska motivacija može utjecati na to da druga osoba radi ono što vi želite, ona također ima utjecaj na poštovanje i povjerenje. Ne možete izgraditi srdačnu, dugotrajnu vezu temeljenu na prijateljstvu ili osjećaju da ćete biti kažnjeni ako ne učinite ono što netko drugi želi da učinite. Posebno je štetna negativna motivacija koja uključuje prijateljstvo nasiljem.

Pogledajmo sada intrinzičnu motivaciju. Ona potiče ljude da sami nešto poduzmu jer su sami tako odlučili. Intrinzična motivacija izvire duboko u čovjeku i ne ovisi o vanjskoj nagradi ili kazni. Naravno, ova vrsta motivacije je snažnija, ali ju je i mnogo teže postići.

Za izgradnju odnosa povjerenja i poštovanja potrebno je vrijeme, no čak ni tada nema jamstva da će drugi raditi ono što vi želite da rade. To je cijela poanta. Druga osoba ima izbor i kontrolu. Kako intrinzično motivirate ljude? Dajte im više izbora i kontrole! Evo nekoliko savjeta za poticanje intrinzične motivacije kod drugih:

- Neka se osjećaju blagotvorno u vezi s onim što trebaju učiniti.
- Dajte apsolvirane, jasne upute. Nemojte pretpostaviti da će znati što učiniti.

- Zadajte im snažan izazov.
- Dajte im malo kontrole i mogućnosti izbora.
- Stvorite situaciju povjerenja i poštovanja.
- Zauzmite mentalni stav suradnje. Pomozite, ali ne odrađujte umjesto njih. Dajte im do znanja da vam pomažu radeći ono što vi trebate da učine.
- Nemojte ih uspoređivati ni sa kim drugim.
- Omalovažavanje vanjske motivacije. Dajte im do znanja da nema druge prednosti osim činiti pravu stvar.
- Pohvalite ih kada to zasluže.
- Istaknite njihove snage, znanja i talente.

Za motiviranje drugih ljudi na ovaj način potrebno je usredotočiti se na njih, a ne na sebe. Prestanite razmišljati o tome što vi želite ili trebate i počnite razmišljati o tome što druga osoba želi i treba. Date li drugoj osobi malo slobode, to će pomoći da dugoročno izgradite odličan odnos.

Prihvatite da ponekad druga osoba možda neće učiniti ono što želite, bez obzira na taktiku koju koristite. Kada se to dogodi, morat ćete odlučiti hoćete li se vratiti vanjskoj motivaciji ili se isplati odustati i sljedeći put pokušati iznova. ■

SUVREMENE MARKETINSKE STRATEGIJE

ZA MALE I SREDNJE
PODUZETNIKE

Kroz 12 tjedana online treninga upoznajte različite oblike marketinga, provedite istraživanje tržišta, izradite kompletan marketinški plan i konkretne marketinške sadržaje uz stručnu podršku mentora.

6

ONLINE
MODULA

3

MASTERCLASS
WEBINARA

3

SATA PRIVATNIH
KONZULTACIJA

15

BONUS
E-KNJIGA

1

MARKETINŠKI
PLAN



Pristup e-učenju s bilo kojeg uređaja s aktivnom internetskom vezom i web preglednikom novije generacije.



ANDROID APP NA

Google play

DODATNIH
-10%
ZA PRETPLATNIKE
NA ČASOPIS
PROFICIENS

DJEDICA
ZA BOŽIĆ DONOSI
-75%

ZA UPISE DO 25. 12. 2022.

program možete završiti
do kraja 2023.

PROFICIENS ACADEMY

Velika blagdanska akcija

Edukacija Suvremene marketinške strategije

Donosimo još malo dobrih vijesti i ogromnu uštedu do 85 % za sve one koji žele poboljšati uspješnost svojih marketinških aktivnosti u 2023. godini

Pokrećete vlastiti biznis, vlasnik ste obrta, malog ili srednjeg poduzeća ili samo želite naučiti sve ono bitno o marketingu što vas ne uče drugdje?

SUVREMENE MARKETINŠKE STRATEGIJE ZA MALE I SREDNJE PODUZETNIKE kroz šest online modula i 3 masterclass predavanja naučit će vas sve što vam je potrebno da poboljšate uspješnost svojih marketinških aktivnosti.

Ulaganje u marketing bez poznavanja osnova marketinga i prethodne kvalitetne pripreme – istraživanja tržišta, definiranja ciljnih javnosti, kreiranja profila kupaca i izrade cjelovitog marketinškog plana – najčešće daje slabe ili nikakve rezultate. Za pripremu i provedbu marketinških aktivnosti potrebno je mnogo više od poznavanja odabranih društvenih medija ili korištenja e-pošte.

Kroz ovaj program i podršku mentora, stručnjaka za marketing, društvene medije i odnose s javnošću, imate priliku postaviti čvrste temelje za uspješnije provođenje marketinških aktivnosti za vlastite potrebe ili za potrebe svojih klijenata. Uz pomoć stručnjaka za marketing moći ćete analizirati trenutno stanje i odrediti konkretne korake koje je potrebno poduzeti kako biste ostvarili bolje rezultate u svijetu digitalnog marketinga.

Ovo nije jedan od programa koji će vas učiti kako koristiti Facebook ili Google oglašavanje. Upravo suprotno. Svrha ovog programa je da usvojite nužna znanja iz područja marketinga kako biste mogli odabrati najbolje komunikacijske kanale za svoje poduzeće, pripremiti kvalitetne sadržaje i uspješno provoditi marketinške aktivnosti – bez obzira radi li se o optimizaciji mrežnih stranica za tražilice, korištenju e-pošte za potrebe marketinga ili pak pripremi objava i oglasa na društvenim mrežama i internetskim tražilicama.

Set bonus e-knjiga, ukupne vrijednosti čak €149,00, dodatno će vam pomoći da bolje upoznate različite oblike marketinga i društvene medije koji najbolje odgovaraju vašem poslovanju ili poslovanju vaših klijenata. Čak i nakon završetka edukacije ove korisne e-knjige ostaju vam trajno.

SUVREMENE MARKETINŠKE STRATEGIJE ZA MALE I SREDNJE PODUZETNIKE možete upisati već danas, a edukaciju možete započeti kada god želite – jedini je uvjet da upisanu edukaciju završite do kraja 2023. godine. ■

SAZNAJTE VIŠE O OVOM PROGRAMU

Puna cijena: 1200 EUR | 9.041,40 HRK. Akcijska cijena: 300 EUR | 2.260,35 HRK, odnosno 180 EUR | 1.356,21 HRK uz dodatnih 10 % popusta za pretplatnike. Za dodatne informacije pošaljite upit na helpdesk@proficiens.eu Fiksni tečaj konverzije: 1 EUR = 7,53450 HRK

Join the biggest professional community

Email
Password (8+ characters)

By clicking Agree & Join, you agree to the LinkedIn User Agreement, Privacy Policy, and Cookie Policy.

Agree & Join

or
Already on LinkedIn? Sign in

- Search for a job
- Find a person you know
- Learn a new skill

See what you can do with LinkedIn



DRUŠTVENI MEDIJI

Budućnost LinkedIna

Što očekivati od najveće poslovne mreže?

LinkedIn je najznačajnija poslovna platforma društvenih medija. Koliki je značaj ovog društvenog medija za tvrtke i pojedince danas, a što od LinkedIna možemo očekivati u budućnosti?

APA 7 Šterle, V. (2022, prosinac). Budućnost LinkedIna: Što očekivati od najveće poslovne mreže?. *Proficiens*, 3, 18-19. <https://www.proficiens.eu>

Pojava novih tehnologija neminovno znači i veće ili manje promjene u svakodnevnom životu i radu ljudi. Isto vrijedi i za posljednjih nekoliko desetljeća i masovnu uporabu računala, kao i svih novih tehnologija koje su se pojavile sa širenjem informacijsko-komunikacijske tehnologije u sve pore društva i na sve aspekte naših života.

Društveni mediji svakako su jedna od onih tekovina suvremenog društva koje su itekako unijele promjene u način na koji komuniciramo te utjecale na kvalitetu naših života.

LinkedIn, platforma za poslovno umrežavanje, započela je s radom 2003. godine, da bi je 2016. preuzeo tehnološki gigant Microsoft za više od 26 milijardi američkih dolara. Danas ova platforma broji gotovo 850 milijuna korisnika diljem svijeta, uz godišnji rast dosega oglasa objavljenih na ovoj mreži od preko deset posto.

LinkedIn 2015., godinu prije nego što je preuzet od strane Microsofta, preuzima platformu za online učenje Lynda.com te od tada nudi i više od 16.000 online tečajeva na sedam jezika. Plan za LinkedIn od preuzimanja 2016. uključuje i integraciju Microsoftovih rješenja poput Office paketa, no veći pomak na tom polju do danas nije zabilježen.

U ovih gotovo 20 godina postojanja LinkedIn je uvelike utjecao na to kako komuniciramo, umrežavamo se, tražimo i sklapamo poslove. Za mnoge poslodavce LinkedIn profil jedan je od nezaobilaznih izvora informacija o kandidatima za posao, a za posloprimce i poduzetnike mjesto za umrežavanje i ostvarivanje poslovnih potencijala. Roulin i Levashina u rezultatima svoje studije o značaju LinkedIna pri odabiru

kandidata iz 2019. godine zaključuju »kako ocjenjivači postižu prihvatljive razine dosljednosti u svojim procjenama vještina kandidata, osobnosti i kognitivnih sposobnosti«, ali i da su »početne ocjene također u korelaciji s naknadnim ocjenama učinjenim godinu dana kasnije«, odnosno da pokazuju vremensku stabilnost.

U budućnosti možemo očekivati sve veći značaj ove platforme u sklapanju poslova, pronalaženju i privlačenju kvalitetnih kadrova i osobnom razvoju kroz online učenje, kao i uvođenje Microsoft-ovih postojećih tehnologija u platformu, poput Teamsa, Officea ili Skypea za još bržu i lakšu komunikaciju. Moguće je da će platforma u budućnosti ponuditi i kreiranje interaktivnih online testova za kandidate za posao, kako bi dodatno ojačala svoj značaj u segmentu selekcije kandidata. Tko zna?

Važnost ove platforme u profesionalnom životu očitava se i u rezultatima istraživanja iz 2021., gdje se zaključuje kako mladi LinkedIn doživljavaju kao »jasnu granicu između bezbrižnih srednjoškolaca i ozbiljnih studenata koji razmišljaju o svojoj budućnosti«. U ovom radu autor propituje implikacije korištenja LinkedIna na psihosocijalno stanje korisnika te ističe i pozitivne i negativne strane ove danas gotovo nezaobilazne društvene mreže. Kao i kod ostalih društvenih medija, uz sve pozitivne strane korištenja javlja se i mogući negativan utjecaj na psihičko stanje uslijed neispunjenja osobnih očekivanja korisnika: »nevidljivosti« ili nedostatka »validacije« od strane ostalih korisnika mreže, što pojedini korisnici mogu doživjeti kao svojevrsno neprihvatanje ili čak odbijanje od strane zajednice. Gledano iz ovog kuta, s porastom značaja ove društvene

platforme kod određenog broja korisnika može se očekivati i porast depresivnih stanja i, suprotno očekivanjima od ove platforme, smanjena mogućnost ostvarivanja socijalnih kontakata.

Istovremeno, sa smjenom generacija dolazi i do osjetne promjene vrste i forme sadržaja na ovoj platformi pa tako umjesto strogo poslovnih objava već danas uočavamo »relaksiranije« sadržaje svojstvene nekim drugim društvenim mrežama, poput Facebooka, Instagrama ili čak TikToka – društvenog medija namijenjenog prvenstveno tinejdžerima. U budućnosti možemo očekivati veći značaj i plasman takvih oblika sadržaja te svojevrsnu transformaciju kako ove platforme tako i načina na koji komuniciramo u poslovnom svijetu uopće.

Uspije li se održati ili čak povećati značaj LinkedIna u procesu zapošljavanja i ostvarivanja poslovnih ciljeva, ova mreža mogla bi (p)ostati meka za njene aktivne i uspješne korisnike, one koji ostvaruju velik broj značajnih, produbljenijih kontakata. Pritom se može očekivati daljnja transformacija ove platforme kako bi se pratili trendovi koji se pojavljuju s rastom popularnosti novih tehnologija.

S druge strane, s porastom značaja ove platforme, njezino nekorištenje ili nedovoljno aktivno korištenje moglo bi značiti i automatsku (i često nepravednu) diskvalifikaciju onih koji putem svojih profila na ovoj poslovnoj mreži nedovoljno jasno komuniciraju svoj kapital – bilo da se radi o znanjima, vještinama i iskustvu, ili o onome što često čini razliku u poslovnom svijetu – broju i kvaliteti poslovnih kontakata. ■

BRZI VODIČ

Upravljanje vremenom **treći dio**

Više od 38.000 ljudi iz 200 zemalja ispitano je o vlastitoj produktivnosti 2005. Većina koristi tek 60% radnog vremena – ili manje – produktivno!

ODUGOVLAČENJE

Htjeli mi to priznati ili ne, često se rasipavamo vremenom radeći stvari koje ne bismo trebali raditi, samo zato što nam se ne radi ono što bismo trebali raditi. Mnogi od nas radije će čitati novine, surfati internetom ili gledati televiziju nego odraditi zadatke koji nam nisu privlačni. “Još samo pet minuta i onda ću...” često se pretvori u pola sata, sat, pa i nekoliko sati. Ne želimo reći da ne treba uživati i da nam ponekad ne treba malo toliko zasluženog odmora. No treba uzeti u obzir moguće posljedice odugovlačenja i u skladu s njima postaviti prioritete.

Kako bismo izbjegli odugovlačenje i prekoračivanje zadanih rokova moramo prestati sa smišljavanjem izlika i gubljenjem vremena na manje važne stvari. Najneugodnije zadatke treba odraditi što je ranije moguće - kasnije će se sve ostalo činiti lakšim!

Zadajte si čvrste rokove i držite ih se. Ponekad je teško natjerati se na nešto što nas ne čini sretnima, no sjetite se da ćete se osjećati bolje (i slobodnije) kada se riješite mrskih zadataka koji vam vise nad glavom. A nakon dobro obavljenog posla možete se i nagraditi nečime što vas čini sretnima! Za manje zadatke to može biti odlazak u kino ili kazalište, a za one veće nagradite se putovanjem ili odlaskom na wellness. Naravno, u skladu s vlastitim željama i mogućnostima. Jedino je važno da nagradu ne uzimate “na kredit” - prvo odradite zadatak, a tek onda uživajte u nagradi!

Nastavak u sljedećem broju





Klara Frančišković

Korisničko iskustvo: uvod u uspješnije poslovanje

Netko vam je spomenuo da se ulaganje u korisničko iskustvo isplati? Taj netko bio je u pravu! No, treba početi malim koracima. Ova online radionica uči vas kako izgraditi lojalan odnos s klijentima. Na kraju radionice imat ćete gotovu mapu korisničkog puta koja će vam pokazati kako razmišljati na način na koji vaši klijenti razmišljaju, izabrat ćete najbolji način prikupljanja povratnih informacija od klijenata i, finalno, naučiti kako komunicirati s klijentima i reagirati na pritužbe.



Ana-Marija Marić

Od ideje do realizacije u 10 koraka

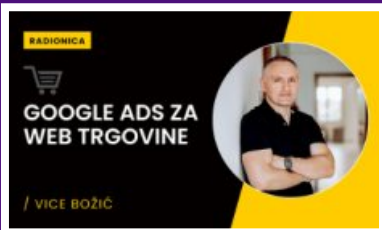
Imate ideju?! Odlično, uvijek nam trebaju novi proizvodi, usluge, inovativna rješenja! No, ideja bez realizacije ne vrijedi mnogo. Znate li što činiti, kako to činiti i kada to činiti da biste tu ideju preveli u stvarnost? Bilo da se radi o projektu ili poslovanju, realizaciji ideje potrebno je pristupiti planski i ne preskočiti korake na tom putu. Naučite ih sve!



Josipa Zorko

Excel radionica - pripremite se za poslodavca

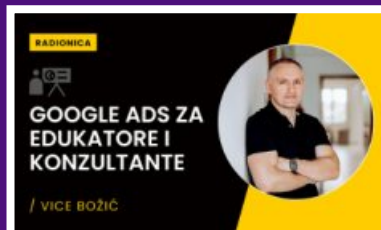
Naučite koristiti excel u svakodnevnom poslovnom okruženju i oslobodite vrijeme za dodatne analize i interpretaciju podataka.



Vice Božić

Google Ads oglašavanje za web trgovine

Planirate pokrenuti web trgovinu i zanima vas kako povećati prodaju uz pomoć Google Ads oglašavanja? Imate web trgovinu i koristite Google Ads, ali niste zadovoljni rezultatima? Tada je ovo prava edukacija za vas!



Vice Božić

Google Ads oglašavanje za edukatore i konzultante

Želite naučiti kako uz pomoć Google Ads oglašavanja generirati više upita, povećati prodaju edukacija i svijest o Vašem brendu? Tijekom ove trosatne praktične edukacije upoznat ćete se sa najboljim praksama izrade, vođenja i optimizacije Google kampanja.



Krešimir Sočković

Express Yourself – Ispričaj svoju priču

Unaprijedite svoje komunikacijske vještine. Naučite poslati jasnu i jednostavnu poruku - onu koja će ostati zapamćena.

Za više informacija o ovim i mnogim drugim edukacijama posjetite www.eduza.hr

BESPLATNI ČASOPIS ZA OSOBNI I POSLOVNI RAST

PROFICIENS

ISSN 2939-449X



9 772939 449007



Ne želite propustiti sljedeći broj i ekskluzivne sadržaje dostupne samo aktivnim pretplatnicima?

PRETPLATITE SE SADA

Pretplata na časopis **PROFICIENS** je u potpunosti besplatna, a možete je otkazati u bilo kojem trenutku. Bonus sadržaji dostupni su samo aktivnim pretplatnicima i šalju se e-poštom pri izlasku novog broja.