

Piše: Bojana Šinžar

Pokažite inicijativu, budite prvi!

Pokušajte da prizovete doživljaj kada ste bili zadovoljni, jer ste nešto uspešno uradili. A sada tome pridružite i osećanje kada ste to nešto uradili pre bilo koga drugog, kada ste bili prvi!

Ovde ćemo govoriti o nekim načinima koji nam mogu pomoći u tome da budemo prvi u unapređenju našeg poslovanja i učinimo obavljanje posla lepšim, lakšim i bržim sebi i ljudima oko nas. A to, drugim rečima znači, videćemo kako možemo da pokažemo inicijativu!

Inicijativa ili **inicijativno ponašanje**, zapravo, predstavlja proces konstantnog unapređivanja ideja i pristupa u rešavanju problema, koji donosi postepene varijacije i poboljšanja poslovanja, a ni na koji način nije unapred zatražena.

Da bismo to postigli potrebno je da budemo otvoreni za prihvatanje promena i novina, da posedujemo **želju** da se poigravamo različitim mogućnostima, da imamo fleksibilan pogled na svet i izgradimo naviku da uživamo u dobrom, a istovremeno tražimo način da se ono unapredi.

Postoje tri načina ili metode kako mi to možemo da uradimo: **evolucijom, sintezom ili revolucijom.**

Evolucija podrazumeva da postepeno usavršavamo postojeće procese, tako što ih prilagođavamo zahtevima sredine u kojoj radimo.

Sinteza je povezivanje i pridruživanje dva ili više procesa. Na taj način kreiramo novi proces, koji je za tu situaciju bolji i adekvatniji od svakog pojedinačnog.

I, najzad, **revolucija**, kada u potpunosti kreiramo i osmislimo novi proces, različit od bilo čega što je postojalo ranije.

Evo kako možemo početi.

Uvid u stanje

Na prvom mestu treba da dobijemo uvid u stanje. Identifikujemo trenutno stanje i potrebe celog sistema u kome se nalazimo. Šta je u njemu dobro, a šta je potrebno promeniti.

Kada to identifikujemo pitamo se: Zašto to niko nije uradio do sada? Da li je već neko pokušavao? Kakav je bio ishod? Da li se na nekom drugom mestu radi slična stvar?

Na kraju razmislimo da li bismo se zalagali za trenutnu situaciju da ona ne postoji. Ako je odgovor na poslednje pitanje ne, krećemo u akciju.

Ideja

U ovom trenutku nam je potrebna ideja. Kako da napravimo najbolju i najefikasniju promenu?!

Šta mi možemo da uradimo u situaciji kada nemamo ideju na koji način da unapredimo proces koji želimo?

Svaka ideja, bez obzira na to kako smo do nje došli, spontano ili dugim istraživanjem i radom, počinje analizom i prikupljanjem informacija. Nakon što prikupimo informacije, na red dolazi njihovo osmišljavanje i formulacija. Dobro je da u tom procesu iznedrimo što veći broj alternativnih rešenja, jer ćemo njihovom analizom dobiti uvid u željenu promenu iz više perspektiva.

Kada donosimo odluku o tome koja je to ideja za koju ćemo se odlučiti, postoji opasnost da upadnemo u zamku. Te zamke mogu biti **sklonost odabira već isprobanog, oslanjanje na samo jednu informaciju ili fokus isključivo na pozitivne indikatore**.

Način

Sada kada smo odabrali pravu ideju, ostaje nam da izaberemo i pravi način kako to prezentovati onima od kojih zavisi realizacija naše ideje.

Vrlo je važno da, pre nego što se nekome obratimo i prezentujemo ideju, i sami „stavimo na papir" sve resurse, neophodne za realizaciju našeg predloga. U tome nam mogu pomoći odgovori na pitanja: **Šta** je sve potrebno? **Ko** mi je sve potreban za realizaciju? **Koliko** vremena će trajati? **Kada** se počinje? I na kraju, **kako** će se sve izvesti?

Jedna naša spisateljica govorila je o tome kako pronalazi inspiraciju za svoje knjige: „ne razumem ljude kada mi kažu – nemam inspiraciju! Ja kada nemam inspiraciju, odem u biblioteku, krenem da čitam i pronađem je, inspiracija se traži!"

Cilj

Izlaganje uvek možemo da počnemo ciljem našeg poduhvata, kako bi ljudi znali zbog čega nas slušaju u tom trenutku.

Zatim im treba izneti podatke o **trenutnom stanju svari**. Kako stvari izgledaju danas i zbog čega postoji potreba da se one menjaju.

Predlog rešenja

Potom, iznesemo naš predlog rešenja, sve ono što planiramo da preduzmemo povodom poboljšanja trenutnog stanja. Pobrojimo im sve benefite našeg rešenja, šta će sve dobro takva akcija doneti za ceo sistem. Na samom kraju im prikazujemo konkretne akcione korake, koje je potrebno preduzeti kako bi se ovi benefiti postigli! To znači da im treba pružiti detaljan izveštaj i odgovore na ona pitanja - Šta? Kako? Kada? Ko? Koliko?

Akcija

I, na kraju, sledi **akcija**, a to znači da u predviđenom roku, sa predviđenim resursima postignete svoj cilj i napravite pomak u svom poslovanju!

Sa srećom u pokušajima da što češće budete prvi!

Bojana Šinžar
HR consultant
H.ART Development Center
www.hart.rs
bojana.sinzar@hart.rs