

UMETNOST VZPOSTAVLJANJA ODLIČNIH ODNOSOV

V življenju, tako v službi kot zasebno, je vedno več zagrizenosti in skrbi ter vedno manj veselja, poguma in obzirnosti. Večina ljudi si želi olikanega, prijaznega in vljudnega sogovornika s prijetnim in navdušujočim nastopom. Želijo si osebnosti z lastnim, edinstvenim slogom.

Poglavitni značilnosti vedenja, ki druge spodbuja in ima slog, sta prijaznost in vljudnost. Obe lastnosti zaznamujeta začetek osebnega stika in usmerita nadaljnji razvoj odnosov.

Ne glede na to, kaj delamo in kakšne cilje uresničujemo – najpomembnejši so odnosi! Ni pomembno, s kakšno dejavnostjo se ukvarjamo ter kolikšen vpliv in kakšno moč imamo – ne delamo namreč v »brezračnem prostoru«. Vedno smo povezani z drugimi ljudmi, ti pa prej ali slej določijo, v kakšnih okoliščinah bomo delali in do kod bomo prišli. V poklicu ne moremo uživati, če se vedemo kot osamljeni bojevnik v sovražnem okolju in če se moramo nenehno soočati z nasprotovanjem drugih.

Delovno okolje se zapleta. Od našega časa, moči in osebnih naporov se zahteva vse več. Če moramo vsakič, ko bi radi dosegli



kak pomemben cilj, vzeti velik zalet, velikega uspeha ne more biti. Poklicne obremenitve pa se bodo samo še stopnjevale.

Tisto, kar potrebujemo, je **osebna strategija uspešnosti**, da bomo na preprost način obvladovali delovne naloge in kolikor mogoče z lahkoto dosegali temeljne delovne cilje. **Jedro naše strategije uspešnosti** naj postane **inteligentno sporazumevanje**. Na uspešnost v poslovnem svetu brez dvoma vpliva več dejavnikov. Obstaja pa obrazec, ki nam bliskovito pokaže, za kaj v resnici gre: **»Naša poslovna uspešnost izhaja iz medčloveških odnosov!«**

Naš strateški cilj naj postane:

Postanimo svojim sodelavcem in ostalim poslovnim partnerjem prijatelji in zavezniki!