

# VJEŠTINA ZAGOVARANJA – UVJET ZA USPJEŠNE PROMJENE



Milan Grković

Zagovaranje je ključna vještina koja omogućava uspjeh u bilo kojem području života i rada. Onaj tko ne uspijeva zagovarati osobe oko sebe, bit će zagovaran od drugih i na taj način ovisan o njima. Onaj tko uspješnije zagovara bit će više pozicioniran u poduzetništvu, politici, zajednici u kojoj djeluje, obitelji, kod prijatelja...

Zagovaranje su planirane, sustavne i usmjerene aktivnosti prema pojedincima i/ili oblicima zajedništva (grupe, organizacije i zajednice) s ciljem da prihvate predmet zagovaranja (kupiti, učiti, osnažiti, unaprijediti, promicati, činiti, ...) od osobe/osoba koje ih zagovaraju (zagovarači).

**Zagovaranje** je zajednički naziv za prodaju, marketing, odnose s javnošću, lobiranje, prezentaciju, nagovaranje, mobilizaciju, animiranje, uvjeravanje, promicanje, ukazivanje... Zagovaramo kako bi postigli željenu izvrsnost na naš način. Zagovaranje je proces s nizom potrebnih aktivnosti kako bi se postigao željeni cilj zagovaranja.

## Elementi zagovaranja

Evo elemenata zagovaranja

s odgovarajućim opisom kroz **4 sastavnice: Što?, Zašto?, Tko su oni? i Cilj?**

1. Kupiti – neka imaju – potrošači – potrošnja.
2. Učiti – neka znaju – učenici – nova znanja.
3. osnažiti – neka se mijenjaju – mete promjena – nova ponašanja.
4. Unaprijediti – neka mijenjaju stvari – pokretači promjena – pozitivne promjene.
5. Zagovarati – neka zagovaraju druge – zagovarači – novi sljedbenici.
6. Činiti – postizanje ciljeva – izvršitelji – ukloniti negativna stanja.

Dodajte i vaše elemente zagovaranja (vaša znanja i iskustva stečena tijekom aktivnosti zagovaranja). Ona će vam s danim elementima poslužiti za uspješnije zagovaranje tijekom vaših aktivnosti za postizanje uspješnije osobne i profesionalne karijere, kao i za postizanje izvrsnosti u bilo kojem obliku zajedništva (grupe, organizacije i zajednice) u kojima djelujete.

## Primjena zagovaranja

Vještine zagovaranja su nezaobilazne za pokretanje uspješnih promjena. Nema promjena ako sudionici nisu uspješno zagovarani za njihovo prihvaćanje. Zagovaramo druge da prihvate cilj zagovaranja. Često smo u situaciji da trebamo i sebe zagovarati za promjene. Tada to nazivamo **samozagovaranje za promjene**. Takve situacije nam teško pada-

ju i opiremo se novim ponašanjima koje nas izvlače iz naše sadašnje zone ugone ili stvaraju obvezu angažmana s ciljem da osiguramo da drugi sudjeluju u promjenama. Svako zagovaranje je uvođenje promjena koje u realnosti dovodi do otpora promjenama. Ako se ne uklone otpori promjenama, nema uspješnog zagovaranja. Svakodnevno se susrećete s potrebama zagovaranja. Svakodnevno i činite zagovaranja. Više ili manje uspješna. Uspjeh je proporcionalan vještinama zagovaranja. Biti uspješan znači imati inicijativu u zagovaranju u odnosu na pasivan stav kada smo izloženi zagovaranju od drugih.

## Faze zagovaranja

Svako zagovaranje ima **tri faze** i ni jedna se ne može izostaviti ili preskočiti ako se želi uspjeh u zagovaranju:

1. priprema za zagovaranje,
2. tijek zagovaranja,
3. aktivnosti poslije zagovaranja.

Pripremi zagovaranja posvetite maksimalnu pažnju. Planirajte dovoljno vremena za pripremu za zagovaranje i dajte mu prioritet u vašem djelovanju.

Svaka komunikacija s drugom/drugim osobama je u pravilu aktivnost zagovaranja, a svako

prihvaćanje zagovaranja je pokretanje promjena. Svakodnevno se susrećete s potrebama zagovaranja, a zbog stalne promjene tehnologije, učenje zagovaranja je kontinuiran i neizbježan proces.

Zagovaranje je najčešća aktivnost u životima pojedinaca, bili to svjesni ili ne. Zagovaranje znači ofenziva, biti zagovaran od drugih znači biti u defenzivi. Jasno je da se prepoznatljivost (uspješnost) postiže aktivnim djelovanjem (koje nije pogibeljno, nezakonito ili nemoralno).

## Poticajna pitanja

1. Slažete li se s gore navedenom definicijom zagovaranja?
2. Znate li da je zagovaranje vještina koja se mora učiti - nema prirodno talentiranih?
3. Je li vam lakše da zagovarate ili da budete zagovarani?
4. Imate li uvijek jasne ciljeve zagovaranja?
5. Pamтите li situaciju zagovaranja kada ste postigli vrhunski rezultat?
6. Pamтите li situaciju zagovaranja kada ste doživjeli pravi debakl?
7. Jeste li pročitali i jednu knjigu o zagovaranju?
8. Jeste li bili barem na jednoj radionici s temom zagovaranja?
9. Jeste li do sada pročitali

**Svaka investicija vremena i financija za stjecanje novih znanja, vještina i ponašanja iz problematike zagovaranja je prioritetna investicija koja će se uvijek višestruko isplatiti. Imajmo na umu da je problematika zagovaranja promjenjiva kategorija i da je cjeloživotno učenje jedina alternativa kako biti uspješan u problematici zagovaranja.**

najmanje tri članka o zagovaranju?

10. Pitate li druge osobe za savjete prije važne aktivnosti zagovaranja?

Vaši odgovori na ova poticajna pitanja će vas nedvosmisleno usmjeriti na potrebne aktivnosti kako bi bili učinkovitiji u vašim budućim zagovaranjima drugih.

### Praktikum

Učite kako učinkovitije zagovarati! Uspjeti znači činiti kontinuirane i sustavne aktivnosti osposobljavanja za učinkovito zagovaranje i stečena znanja, vještine i ponašanja uspješno primjenjivati u praksi. Problematici zagovaranja možemo prići „samo“ na **dva načina: improvizacija ili model djelovanja. Improvizacija** su nedefinirane aktivnosti, uvijek drugačije, teško objašnjive, ne mogu se ponoviti, ne zna se kako ih prenijeti na druge... **Model djelovanja** su definirane aktivnosti koje se moraju činiti kako je definirano ako se ne želi izaći iz definiranog modela djelovanja i improvizirati. Naravno, postignuća kada nam je izbor djelovanja improvizacija su daleko manja od potencijala, želja i potreba.

Model univerzalne izvrsnosti – MUI © 2007 problematiku učenja zagovaranja sagledava cjelovito kroz **5 sastavnica koje čine alat „Izvrstnost“:**

#### 1. Utvrđivanje stanja

Utvrđite koje su vaša znanja, vještine i ponašanja iz problematike zagovaranja u ovom trenutku. Precizno utvrđite vaše snage i slabosti kao i prilike i prijetnje iz okruženja.

#### 2. Postavljanje ciljeva

Na osnovu utvrđenog stanja utvrđite koja znanja, vještine i ponašanja iz problematike zagovaranja morate naučiti za uspješnije zagovaranje. Definirajte **plan učenja zagovaranja** koji se utvrđuje

kao razlika potrebnog i stvarnog znanja iz problematike zagovaranja. Plan učenja zagovaranja (nedostajuća znanja) = potrebna znanja – postojeća znanja.

#### 3. Izbor strategije

Definirajte kako ćete steći nova znanja, vještine i ponašanja iz problematike zagovaranja (samoučenje, angažman trenera, u zajedništvu s drugima iz vašeg okruženja). Lako je dokazivo da je angažman pravog stručnjaka za zagovaranje najbolje rješenje kada se traži rješenje koje je kvalitetno, brzo i jeftino.

#### 4. Traženje rješenja

1. Utvrđite koje prepreke (probleme) trebate ukloniti za učenje zagovaranja (slabosti i prijetnje). Utvrđite listu problema koje morate riješiti, odredite im prioritete i rokove do kada ih morate riješiti.

2. Napravite plan učenja zagovaranja pomoću sljedećih devet sastavnica: Što? (ciljevi), Zašto (razlog za promjene), Kako? (procedure), S čime (potrebni resursi), Tko? (sudionici), Gdje? (mjesto događanja), Kada? (rokovi), Izvijestiti? (izvješća) i Nastavak? (sljedeće).

#### 5. Postizanje ciljeva

Definirajte sustav kontrole provedbe potrebnih aktivnosti koje će svako vaše zagovaranje učiniti uspješnim. Sustav kontrole provedbe je ključni element za izvedivost vašeg **osposobljavanja**

#### na za učinkovitije zagovaranje.

Sve što se ne kontrolira, neće se dogoditi.

### Zaključak

**Problematici zagovaranja posvetite značajnu pažnju kroz sljedeće elemente:**

- stječite nova znanja, vještine i ponašanja iz problematike zagovaranja,
- svako pojedinačno zagovaranje odradite kvalitetno kroz sve tri faze zagovaranja,
- učite na prethodnim zagovaranjima (uspješnim i neuspješnim),
- učite se na iskustvima drugih kako biti uspješniji u zagovaranju.

Vaš uspjeh u bilo kojem području života će biti razmjern vašim sposobnostima za zagovaranje. Zagovaranje je ključna meka vještina za uspješnu osobnu i profesionalnu karijeru, kao i za učinkovito upravljanje bilo kojim zajedništvom (grupe, organizacije i zajednice).

Članak je pisan prema elementima Modela univerzalne izvrsnosti – MUI, cjelovitom modelu za postizanje izvrsnosti na univerzalni način bez obzira na vrstu problematike, trenutno stanje i korisnike (pojedinaac, grupa, organizacija ili zajednica). Model je cjelovito prikazan u knjizi MUI KNJIGA ZA USPJEH: [www.portalalfa.com/mui\\_knjiga\\_za\\_uspjeh](http://www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh)

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

[www.portalalfa.com/mui\\_knjiga\\_za\\_uspjeh](http://www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh)

Mobitel: 385 98 57 88 31

## ▼ SAVJETI POSLOVNOG SAVJETNIKA

**1.** Rezultati vašeg zagovaranja će biti uspješniji samo uz nova znanja, vještine i ponašanja. Posvetite daleko više vremena stjecanju novih znanja, vještina i ponašanja iz problematike zagovaranja jer će vam one donijeti učinkovitije postizanje željenih ciljeva.

**2.** Svako zagovaranje iskoristite kao priliku da naučite nešto novo i to praktično primijenite kod sljedećeg zagovaranja.

**3.** Zagovaranje je proces koji se kontrolira: kontrolirate ga vi ili suprotna strana. Izbor je vaš!

**4.** Uspješno zagovaranje je kada se postigne win-win situacija – svi su zadovoljni u procesu zagovaranja. Poželjno je da ona pretegne na vašu stranu, a bez nezadovoljstva druge strane.

**5.** Priprema za zagovaranje je najvažnija faza i njoj posvetite potrebnu pažnju. Svaka improvizacija će vas koštati utroška resursa (vrijeme, novac, ...) i/ili neuspjeha.

**6.** Ima situacija u životu kada imamo samo jednu priliku za zagovaranje. Nemojte propustiti tu jedinstvenu priliku za uspjeh.

**7.** Kod zagovaranja nemojte vi biti dominantno zagovarani. Neka inicijativa uvijek bude vaša.

**8.** Sve je dopušteno u zagovaranju ako nije pogibeljno, nezakonito i nemoralno.