



Nada Kaiser,

life i business coach:

Vješt pregovarač može uspješno srušiti cijene dobavljača

Docentica na sveučilištima u Stuttgartu i Nikaragvi Nada Kaiser tvrdi da se metodama coachinga mogu, među ostalim, naučiti vještine pregovaranja i upravljati odnosima s dobavljačima. O svojim iskustvima govorit će na osmoj Konferenciji o nabavi koju organiziraju Hrvatska udruga nabavne djelatnosti i Lider

piše **NIKOLA SUČEC**

nikola.sucec@liderpress.hr

Sviše od trideset godina iskustva u coachingu i psihoterapiji **Nada Kaiser**, life i business coach te docentica na sveučilištima u Stuttgartu i Nikaragvi, čini sve kako bi coaching postao sastavni dio svake tvrtke. Priznaje da je upravo zbog globalne krize porastao interes za njezine usluge te se sve više tvrtki trudi iskoristiti potencijale svakog pojedinca. Kaiser se također bavi stresom i borbom protiv njega, terapijama za ovisnike, terapijom razgovorom te pedagogijom. Bogato iskustvo i metode podijelit će i sa sudionicima osme Konferencije o nabavi koju zajedno organiziraju Hrvatska udruga nabavne djelatnosti i Lider. Organizira se pod sloganom 'Nabava: funkcija koja čini razliku', a Kaiser će održati predavanje 'Coaching za izvrsnost u nabavi'.

• **Koliko se dugo bavite coachingom, zbog čega ste se odlučili baviti tom djelatnošću i kakve ste rezultate postigli?**

- Coachingom se bavim već trideset godina. Primjenjujem ga u radu s menadžerima, predajem ga na Sveučilištu u Stuttgartu u statusu docentice, poučavam business i life coachingu te ga primjenjujem u razvoju organizacija i ljudskih potencijala. Po zanimanju sam coach, ali i psihoterapeutkinja. U Stuttgartu imam svoju ordinaciju i držim terapije, a izvan nje imam ugovore s tvrtkama za koje se bavim coachingom. Stalna sam edukatorica na internim akademijama za tvrtke poput Boscha, ENBW-a, gradske uprave Stuttgarta, ali istodobno mogu djelovati u krovnim organizacijama za coaching, npr. u ICI-ju (berlinski International Coaching Institute, nap. a.). Još 2008. održala sam prvi kongres coachinga u Zagrebu i osnovala prvu hrvatsku coaching asocijaciju.

• **U čemu je najveća važnost coachinga u svakodnevnom poslovanju i gdje se može primijeniti?**

- Najveća je važnost coachinga u poslovanju to što ljudi mogu na ugodan način osvijestiti svoj potencijal, aktivirati ga i dobiti potporu da se usmjere prema cilju koji žele ostvariti. To motivira i pozitivno utječe na rezultate. Osoba sama nalazi strategije koje su za nju najuspješnije. Pri tome je važno da coach pitanjima vodi klijenta kroz osvještavanje.

• **Vode li današnji menadžeri dovoljno brige o coachingu i koji se trendovi bilježe od početka globalne gospodarske krize?**

- Coaching se različito vrednuje u tvrtkama i ustanovama. Spektar je širok: od potpune negacije korisnosti do potpune prihvaćenosti, potpore i oduševljenja rezultatima coachinga. Od početka gospodarske krize primjećujem interes za coaching, ali često i rezignaciju. Ljudi usmjeravaju pozor-

nost prema izvanjskome, mogućnostima koje im nude okolina, društvo i država, a manje na prema potencijalima u sebi. Kad se coachingom pozornost usmjeri prema sebi, pokreće se energija, unutarnja motivacija. Nasreću, trendovi pokazuju da je sve više pojedinaca spremno razvijati se i mijenjati svijest. To je pohvalno, ali globalno nije dovoljno da, primjerice, pokrene energiju cijele organizacije. Treba sustavno uvoditi coaching kao metodu vođenja u organizacijama kako bi se postignuli učinkovitiji rezultati. Vjerujem u coaching kao dio organizacijske kulture. Kao što je rekao Victor Hugo: 'Jedno je jače od sveg oružja na svijetu - ideja čije vrijeme dolazi.'

• Budući da ćete o coachingu govoriti na Konferenciji o nabavi, možete li objasniti gdje je točno coaching primjenjiv u nabavi i što je tipičan program?

- U nabavi coaching može biti koristan u upravljanju odnosima s dobavljačima, carinskim i poreznim tijelima, korisnicima u tvrtki, npr. s laboratorijima u nabavi instrumenata, proizvodnji pri nabavi sirovina, sa svima kad se nabavlja uredski materijal, s podređenima i nadređenima. Drugi je naglasak na upravljanju stresom. Ono je u nabavi važno jer je njihov posao da se sve nabavi brže, bolje, kvalitetnije, jeftinije, transparentnije... Tipičan program očituje se u tome da se kod polaznika poboljšaju komunikacijske vještine, nauči ih upravljati emocijama, ukloniti blokade, osmisliti strategije u pregovaranju dobre za obje strane, spoznati mogućnosti i granice pojedinaca. Pojedinačan coaching po potrebi koristan je, no još je korisnije proći izobrazbu i naučiti biti sâm svoj coach.

• Predajete i o temi upravljanja stresom. Stres je danas veoma raširen - kako se boriti s njim?

- Stres je postao epidemija u suvremenome načinu života koja, vjerujem, prouzrokuje i razne bolesti 21. stoljeća te smanjuje kvalitetu života. Često mislimo da su uzroci stresa izvan nas, u našoj okolini. Prava je istina da je stres u nama, a okidači za njega različite su okolnosti i situacije oko nas. Ukloniti se može osvješćivanjem, prilagođavanjem želja mogućnostima, pozitivnim razmišljanjem i usmjerenjem pozornosti na ono što je dobro, ne na ono loše. O tome najbolje govori jedna izreka: Stres nastaje kad kornjača želi preteći trkaćeg konja.

• O čemu ćete govoriti tijekom gostovanja u Zagrebu na Liderovoj Konferenciji o nabavi?

- Govorit ću o coachingu kao metodi za uspjeh i unutarnje zadovoljstvo, i to na temelju teorije i prakse. Posebno je važno upravljati svojim mislima, ohrabriti se, izići iz blokade. Danas je trend da se menadžeri obrazuju da budu coachevi kako bi mogli lakše podupirati suradnike. Tako se postižu bolji pojedinačni i timski rezultati. **L**

ASUS TRANSFORMER PAD TF7101T

Bolji od Optimus Primea i Bumblebeeja

Asusova serija Transformer svojedobno je među prvima uvela novu kategoriju hibridnih računala između tableta i laptopa. Ovog tjedna počeo se prodavati Transformer Pad TF7101T, novi model koji postavlja nove standarde u toj klasi uređaja

To se, prije svega, odnosi na kvalitetu zaslona. Ove sezone 'nosi' se standard Retina Display, čak i kod posve jeftinih tableta kao što su Nexus 7 i Kindle HDX 7, pa je jasno da bez toga zasigurno više ne mogu ni prvorazredni uređaji poput ovoga. Novi Transformer ima 10,1-inčni zaslon rezolucije od 2560 x 1600 točaka, što daje gustoću od odličnih 300 ppi - dovoljno i za najzahtjevnije. Asus je tu zvjerku napravio u suradnji s nVidijom, pa je tako pogoni čipset Tegra 4 T40X s 1,9-gigahercnim



četverojezgrenim procesorom Cortex-A15, radne memorije od 2 GB te grafikom GeForce sa 72 jezgre(!). Tabletni dio računala, na kojem je ekran, izrađen je od brušenog aluminija, a odvojivi je dio s tipkovnicom plastični. Osim tipkovnice krije tajni adut - dodatnu bateriju koja podiže ukupno vrijeme rada na dojmljivih 13 sati. Sustav je zasnovan na modificiranoj inačici Androida, a odlična je vijest i postojanje utora za SD-kartice kojim se po želji može povećati prostor za pohranu podataka. Cijena je oko 690 dolara. www.asus.com

SONY SMARTWATCH 2

Točan i pod vodom



U trend brzorastućeg tržišta pametnih satova uključio se i Sony svojim SmartWatchom 2. Elegantan dizajn (debljina od samo devet milimetara, što nije mnogo za takav uređaj) i otpornost na vodu prema standardu IP57 (zajamčen 30-minutni rad na dubini od metra) dvije su odlike kojima se izdvaja od većine sličnih satova. Ima 1,6-inčni zaslon rezolucije od 220 x 176 točaka koji zapravo funkcionira kao dodatni ekran za bilo koji uređaj Android 4.0 - iako će to vjerojatnije češće biti neki od pametnih telefona negoli tableta - s kojima se spaja NFC-om. Cijena je 149 funti. www.sony.com

SONY RX10

Foto Katica za sve



Do prije koju godinu kompaktni su fotoaparati s ultrazumom bili veoma popularni. Bilo je to vrijeme neposredno prije pojave (relativno) jeftinih DSLR-ova nakon kojeg su mnogi entuzijasti nabavili modularne fotosustave. Ako vam to ne treba i sve želite u ujedinenom kućištu, Sony RX10 impresivan je uređaj u toj kategoriji. S rasponom optičkog zuma od 24 do 200 milimetara i konstantnom blendom od f/2,8 taj fotoaparat daje odlične rezultate u lošijim svjetlosnim uvjetima, do sada nezamislive za uređaje s ultrazumom. Kamera ima senzor od 20,2 megapiksela, a odlično se snalazi i na malim udaljenostima - s mogućnošću snimanja objekata na tri centimetra poslužiti će i za makrofotografiranje. Snimanje full HD 1080p podržano je na 60 fps, a fotoaparat može također prikazivati 4K fotografije na kompatibilnim televizorima s pomoću HDMI-kabela. Stoji 1300 dolara. www.sony.com

piše Branimir Kovač /// branimir.kovac@liderpress.hr