



**Autor: Lejla Softić, dipl.oec.<sup>1</sup>**

## **Teambuilding vs. Networking**

Teambuilding i networking podjednako su važni za uspješno povezivanje poslovnih suradnika. Iako se teambuilding obično praktikuje za unapređenje znanja i vještina suradničkog tima koje je internog karaktera, a networking kao poslovno povezivanje i razmjena ideja izvan preduzeća, njihova zajednička odrednica je uspješnija poslovna saradnja koja se postiže obično kroz neformalno radno ozračje. Formalno radno ozračje obično se realizira kroz edukacijske programe i poslovne sastanke, dok je teambuilding i networking relativno 'ležerniji' način na koji pojedinci i suradnički timovi stupaju u poslovnu interakciju. Stoga svakom od navedenih načina poslovne suradnje treba posvetiti posebnu pažnju u preduzeću.

### **Šta je ljudski kapital?**

**Ljudski kapital** je najbitnija komponenta intelektualnog kapitala, to je njegova stvaralačka snaga. Ne smije se svoditi samo na rad, jer je rad samo jedna od funkcija ljudskog kapitala. Ljudi imaju sposobnost materijaliziranja svojih ideja i zamisli putem rada. Snaga ljudskog kapitala za preduzeće dolazi do izražaja kada se ideje ili zamisli zaposlenika pretvore u opipljive elemente ili outpute preduzeća. Ljudski kapital predstavljaju znanja i vještine koje pojedinci stvaraju, održavaju i koriste. Proširena definicija **ljudskog kapitala**, osim znanja, iskustva i vještina, obuhvata i individualne karakteristike pojedinaca kao što su: kreativnost, inovativnost, motivacija, marljivost, odgovornost, upornost, samoinicijativnost, sposobnost rješavanja problema, kritičko promišljanje, fleksibilnost i adaptibilnost, tj. sposobnost djelovanja u različitim situacijama u cilju stvaranja materijalnih i nematerijalnih sredstava.



### **Suradnički tim vs. mreža poslovnih kontakata**

Bilo koji pojedinac koji želi postati dio suradničkog tima, potrebno je da ima odgovarajuću mrežu profesionalnih kontakata. Pojedinci na početku svoje karijere obično imaju mrežu kontakata koji nisu iz poslovnog okruženja (npr. kolege tokom formalnog školovanja i slično), ali se kroz razne neformalne aktivnosti (npr. članstvo ili aktivnosti u nevladinim organizacijama i slično) mogu povezati sa poslovnim kontaktima.

U digitalnim uvjetima poslovanja, kada društvene mreže omogućavaju poslovno povezivanje, formiranje suradničkog tima i mreže kontakata može izgledati jednostavnije i brže. Međutim, i u digitalnim uvjetima poslovanja potrebno je uložiti odgovarajuće vremenske resurse za formiranje suradničkog tima odnosno kreiranje mreže poslovnih kontakata.



Način na koji će se formirati suradnički tim odnosno mreža poslovnih kontakata ne zavisi toliko od alata koji se koriste (konvencionalni ili digitalni) za poslovnu komunikaciju, nego od zajedničkih ciljeva i interesa oko kojih se okupljaju članovi suradničkog tima odnosno mreže poslovnih kontakata. U projektno vođenim uvjetima poslovanja, kada se sve više praktikuje i tzv. hibridni način suradnje, veoma važno je da suradnički timovi budu 'otvoreni' i za članove izvan preduzeća odnosno stručnjake za pojedine oblasti, koji su dio njihove mreže poslovnih kontakata. Iako se ne može povući paralela između mreže poslovnih kontakata (širi pojam) i suradničkog tima (uži pojam), u suvremenim uvjetima poslovanja zajednička odrednica za oba ova pojma je razmjena informacija, znanja i ideja. Poželjno je da svaki pojedinac, koji želi postati dio nekog suradničkog tima, kontinuirano proširuje mrežu svojih poslovnih kontakata, jer sa vremenom se iz mreže poslovnih kontakata može kreirati i neki novi suradnički tim koji će poslovati kao npr. 'novo' preduzeće u budućnosti.

### **Zašto preduzeće treba ulagati u teambuilding aktivnosti?**

Uspješni pojedinci okupljeni oko zajedničkog projekta ili cilja ne moraju istovremeno biti i uspješni suradnički timovi. Za izgradnju uspješnog suradničkog tima potrebno je vrijeme. Osim vremenskih resursa, preduzeće treba uložiti i značajne materijalne i finansijske resurse za izgradnju uspješnog tima. Poduzimanjem odgovarajućih teambuilding aktivnosti, preduzeće nastoji realizirati poslovnu strategiju i ciljeve na tržištu, kroz svakodnevne aktivnosti suradničkog tima. Suradnički timovi koji nisu adekvatno 'uigrani' obično imaju probleme u poslovnoj komunikaciji, stoga i realizacija poslovnih ciljeva preduzeća može biti dovedena u pitanje. Najčešći komunikacijski izazov sa kojim se suočavaju suradnički timovi jesu nadležnosti i ovlaštenja. Pri poduzimanju teambuilding aktivnosti u preduzeću ovom aspektu poslovanja potrebno je posvetiti posebnu pažnju. Slijedeći aspekt zbog kojeg se poduzimaju teambuilding aktivnosti je motivacija suradničkog tima. Bez obzira koliko uspješno komunicirali, imali precizno definisane nadležnosti i ovlaštenja, ukoliko nisu adekvatno motivirani članovi suradničkog tima neće moći uspješno iskoristiti vlastita znanja, vještine i talente u opipljive elemente ili outpute preduzeća.

### **Zašto preduzeće treba ulagati u networking aktivnosti?**

Proširenje poslovanja preduzeća podrazumijeva i kontinuirano proširivanje suradničkog tima, ali i mreže poslovnih kontakata. Posjeta sajmovima, konferencijama i drugim sličnim poslovnim događajima jedan je od načina na koji preduzeće može ulagati u networking aktivnosti, sa ciljem proširenja suradničkog tima ili mreže poslovnih kontakata. Suvremeni način poslovanja podrazumijeva da su vanjski suradnici (dobavljači, kupci, poslovni partneri, budući zaposlenici/studenti i sl.) istovremeno i dio šireg suradničkog tima, stoga je u preduzeću veoma važno ulagati u proširenje mreže poslovnih kontakata. Na taj način, preduzeće raspolaže sa većom 'bazom znanja' koja se može koristiti za kreiranje novih poslovnih poduhvata (npr. zajednička ulaganja i sl.) ili razvoj trenutnih poslovnih aktivnosti preduzeća (npr. novi proizvodi/usluge, tržišta i sl.). Izostanak ulaganja u networking aktivnosti preduzeća, ujedno je i prvi znak članovima trenutnog suradničkog tima, da preduzeće nedovoljno ulaže u razvoj njihovih intelektualnih potencijala, jer se networking aktivnosti osim neformalnog druženja obavljaju i sa ciljem upoznavanja sa novim tržišnim trendovima, idejama, inovacijama i slično. Stoga je jedan od načina na koji preduzeća treba da zadrže ili motiviraju talentirane zaposlenike organizacija vlastitih ili prisustvovanje networking aktivnostima koje su organizovali drugi tržišni akteri.

### **Zaključak**

Skup vještina i način razmišljanja pri izgradnji suradničkog tima i poslovne mreže kontakata je drugačiji. Veoma važno je da lideri znaju: šta žele izgraditi (tim ili poslovnu mrežu), prije nego pristupe aktivnostima izgradnje (teambuilding ili networking). Svako od ovih aktivnosti potrebno je pristupiti studiozno, sa ciljem unapređenja ljudskog ( i intelektualnog) kapitala preduzeća.