

Vodenje z osebnim odnosom in čustveno inteligenco



»Ženske v vodenje vnašajo čustveno inteligenco in empatijo, ki pomagata priti do boljših odločitev,« razlaga Pia Barborič Jurjašević, generalna direktorica za regijo Adriatic v Imperial Tobacco.

Vodenje mreže sodelavcev v različnih državah zahteva osebno prisotnost in razumevanje različnih poslovnih okolij

Pia Barborič Jurjašević je vodenje regije Adriatic v okviru mednarodne družbe Imperial Tobacco prevzela pred skoraj dvema letoma. Omenjena regija obsega osem držav, in sicer Slovenijo, Hrvaško, Srbijo, Bosno in Hercegovino, Makedonijo, Črno goro, Kosovo in Albanijo. Prodajajo tobačne izdelke iz portfelja Imperial Tobacco (Davidoff, West, Boss ...), v Makedoniji imajo tudi proizvodnjo. V Sloveniji imajo poleg Imperial Tobacco/Tobačne Ljubljana tudi dve hčerinski podjetji - Tobačno Grosist in Tobačno 3dva.

Različne poslovne kulture in zakonodaje

»V regiji delujemo v različnih poslovnih kulturah, družbeno ekonomskih razmerah in zakonodajnih okvirjih,« razlaga sogovornica. Ker je področje proizvodnje, distribucije in prodaje tobačnih izdelkov izjemno natančno in v vsaki državi drugače zakonodajno urejeno, je njeno delo v veliki meri usmerjeno na trenutne in načrtovane zakonodajne spremembe.

Ob tem izpostavlja Slovenijo, kjer je predlagana taka zakonska ureditev tobaka in tobačnih izdelkov, ki se v pomembnih točkah razlikuje od tobačne direktive EU, ki so jo strokovnjaki celotne EU usklajevali več kot dve leti. Lahko se torej zgodi, da bosta imeli Slovenija in Hrvaška dve precej neprimerljivi zakonodaji, saj Hrvaška omenjeni evropski direktivi sledi.

»Če bo Slovenija zaostрила zakonodajo tako, kot zdaj napoveduje, bomo deležni večjega legalnega vnosa cigaret z Balkana v Slovenijo. Imperial Tobacco bo torej naredil nekoliko več prometa in plačeval več davkov v ostalih državah Balkana,« razlaga Pia Barborič Jurjašević. Obstaja pa tudi veliko tveganje tihotapljenja cigaret. Slovenija bo tako ob velik del prihodkov državnega proračuna, v katerega tobak danes prispeva kar šest odstotkov celote. Namreč, kar 78 % cene, ki jo plačamo za cigareto, predstavlja direktni prihodek države.

Usklajevanje dela močnih posameznikov

Ko govori o svojem načinu vodenja, sogovornica pravi, da nanj vpliva kompleksnost regije ter

delovanje znotraj ekipe močnih posameznikov in strokovnjakov za posamezna poslovna področja in trge. Po jasno zastavljeni strategiji in strateških ciljih je njena vloga nenehno usklajevanje in koordinacija med člani najožje ekipe, ki so razvrščeni po različnih trgih. Pomembno je tudi tekoče reševanje težav, hitro iskanje rešitev in sprejemanje odločitev.

»Le z osebnim odnosom je mogoče v resnici motivirati močne posameznike in jih ob tem tudi usklajevati, to pa pomeni nenehno prisotnost na posameznih trgih, poznavanje ljudi in okolja, v katerem delajo. Sodelavcem zaupam, se na njih zanesem in, kar posebej cenim, so proaktivni in samostojni ter usmerjeni v prihodnost. Imamo odprt odnos, informacije si izmenjujemo dnevno – tako kritike kot pohvale. Trudim pa se biti dostopna tudi sodelavcem, s katerimi sicer nimam vsakodnevnih stikov,« razlaga Barborič Jurjaševićeva.

Ženske odlikuje tudi čustvena inteligenca

Sogovornica še poudari, da mednarodno družbo Imperial Tobacco vodi ženska, Alison Cooper, kar je izjemno, in na kar so lahko res ponosni. V podjetju je vodilo, da imajo najboljše ljudi za delovna mesta, ki jih zasedajo. Osebo je zagovornica politike zastopanosti obeh spolov, uravnoteženosti; ne samo po spolu, tudi po letih, nacionalnosti ...

Poleg voditeljskih lastnosti in strokovnega znanja žensko vodenje v poslovno okolje prinaša čustveno inteligenco, ki je včasih še bolj pomembna za učinkovito vodenje kot druge vodstvene veščine. »Posebej se mi zdi pri ženskah pomembna empatija, ki se odraža v sodelovanju med ljudmi in pomaga priti do boljših odločitev«, poudarja sogovornica.