

# 26 KOOLITUS

Äripäeva Raamatuklubi

## VEERG

Pärnu mnt 105,  
19094 Tallinn  
tel 667 0108  
faks 667 0444  
klubi@aripaev.ee  
www.aripaev.ee/  
raamatuklubi

### Juhendamine toetab arengut

Töölased arenguvõimalused oma-  
vad sõltumata ametikohast järjest  
suuremat tähtsust. Inimesed hindava-  
vad igakuise palganumbri kõrval ka  
seda, millised on nende tulevikuvälja-  
vaated oma tööandja juures.

Suurepäraseks võimaluseks ühtse  
meeskonna loomisel on juhendamine  
ja mentorlus. On väga oluline, et iga  
meeskonnaliige oskaks vastata küsimustele nagu "Miks ma seda teed  
teen?", "Kas minu töö on tähendus?", "Kuidas suurendada  
see töö minu arengut, organisatsiooni väärtust ja on ka  
laiemalt kasulik?". Juhendamine ja mentorlus kui arengu-  
meetodid võimaldavad nende vastusteni jõuda. Eike Tõ-  
nismäe ja Helle Gerni raamat "Juhendamine ja mentorlus"  
on nende meetodite avastamisel kasulikuks teejuhiks.

Mentorlus ja juhendamine kui intiimne ja kiire arendus-  
vorm on üks võimalus, kuidas anda edasi organisatsioo-  
nide spetsiifilisi oskusi ning teiselt poolt arendada ka  
oma inimesi laiema. Autorid usuvad, et mentorlusel ja  
juhendamisel on eriline koht inimeste ja organisatsioo-  
nide arengus ning et lugejad leiavad sellest raamatust  
kasulikke mõtteid nende meetodite rakendamiseks oma  
organisatsioonis.

KÄTLIN KONTOR



### Läbirääkimised on osa igapäevaelust

Läbirääkimised on sotsiaalse suht-  
lemise osa, ilma milleta ei saa keegi  
hakkama. Lihtsalt vestlemise asemel  
õpetab see käsiraamat valima  
teadlikult suhtlemisviisi, mis sobib  
just antud olukorda ja viib soovitud  
tulemuseni.

Meisterliku läbirääkija oskused  
on äärmiselt olulised nii konfliktide  
lahendamisel, keerukate vestluste läbiviimisel, enda  
kaitsmisel konkurendi eest, kui ka hea äritehingu sõlmimise-  
l, aga samuti igapäevaelus.

Autorid Roy J. Lewicki ja Alexander Hiam märgivad, et  
läbirääkimistel sobiva käitumisviisi valikul on määravaks  
mitte ainult praktiline eesmärk – parem palk, soodsamad  
renditingimused või perele uue auto ostmise –, vaid ka  
emotsionaalne eesmärk.

Raamat selgitab põhjalikult iga strateegia kohta, mil-  
lal ja miks valida ning mis on nende tugevad ja nõrgad  
kohad. Näited on elulised ning pakuvad nii äratundmis-  
rõõmu kui ka head kogemust.

AITA NURGA



### RAAMATUKLUBI LIKME VÕIT

- Klubiliiikme postkasti iga kuu saadetakse klubi leht Äripäeva Raamatu-  
klubi Uudised annab ülevaate uutest eestikeelsetest majandus- ja  
juhtimisalastest raamatutest, samuti tutvustab pikemalt uusi klubi-  
raamatuid.
- Võlgnevusteta klubiliiikmele toob kuller või Eesti Post pärast tellimuse  
esitamist arvega koos ka raamatu.
- Äripäeva raamatud on klubiliiikmele alati kuni 30% soodsamad.
- Aasta jooksul vähemalt 7 raamatut tellinud klubiliiige saab endale  
Äripäeva raamatute seast jõululooki valida.
- Aasta jooksul vähemalt 3 raamatut ostnud klubiliiikmed osalevad  
suures aastaloosimises.

### TEATED

- Äripäeva Raamatuklubiga liitumiseks või raamatute tellimiseks helistage  
telefonil 667 0108, saatke e-kirja klubi@aripaev.ee või külastage lehe-  
külge www.aripaev.ee/raamatuklubi.

Äripäeva Raamatuklubi juht Ülle Ergma  
projektijuhid-toimetajad Aita Nurga, Kätklin Kontor  
reklamimüügi projektijuhid Piret Veski, Hetti Sepp  
kliendihaldurid Liina Pärtel, Kristina Pukk, Kaidi Peterson

### Seadus Kellele kuulub valmis reklaam?

# Reklaami autoriõigused lepitakse kokku lepingus

**R**eklaami tootja ja reklaamilahenduse tellinud kliendi vahel on alati soovitatav sõlmida leping tootjale kuuluvate varaliste autoriõiguste loovutamiseks.

**Reklaamilahendus, näiteks teleklipp, plakat, ajaleheleht, brošüür vms** on kaitstav teos autoriõiguse seaduse tähenduses. Ideede iseenesest kaitset ei teki, küll aga tekib kaitse teose loomise vaheetappidele: eskiisile, visandile, plaanile, joonisele, peatükile jms.

Teose kasutamist ei lubata teisiti kui varaliste õiguste loovutamisel või litsentsi alusel ning varalised autoriõigused on üleantavad kas üksikute õigustena või terve õiguste kogumina tasu eest või tasuta.

**Autorilepingu võib sõlmida juba olemasoleva teose kasutamiseks või uue teose loomiseks ja kasutamiseks.** Tähelepanu tuleb juhtida asjaolule, et autoriõiguse seadus ja võlaõiguse seadus eristavad loovutuse puhul liht- ja ainulitsentsilepinguid. Isiklikud autoriõigused, näiteks õigus teha teoses muudatusi, lubada lisada teiste autorite teoseid, on autorist lahutatud ning ei ole üleantavad.

Ühes reklaamis võib oma-



▶ **Anto Variku, Advokaadibüroo Concordia advokaat**

korda sisalduda näiteks autoriõigustega kaitstav stsenaarium, muusikateos, audiovisuaalne teos, fotograafiateos. Tavaliselt on reklaami tootja materjalide üleandmise ajaks tellijale selliste autoriõiguste omanik, sest on omandanud reklaami tootmise protsessi käigus autoriõigused otse autoritelt (fotograafid, heliloojad, esitajad jms), autoriõigustega kaasnevate õiguste omanikelt, autoreid esindavalt kollektiivselt organisatsioonilt ja oma töötajatelt.

Autorilepingus tuleks fikseerida teose vorm, maht ja nimetus, üleantavate õiguste kirjeldus, litsentsilepingu liik (liht- või ainulitsentsileping), võimaliku all-litsentsi andmise õigus, teose kasutamise viis ja territoorium, vahendid, teose kasutamise algustähtaeg ja lõpptähtaeg ning tavaliselt tasu suurus ja tasumise tähtajad.

**Teose kasutamist on lepingu alusel võimalik piirata** väga detailselt näiteks territooriumi, aja või kasutuskorda-

de suhtes. Otseselt võib välis-  
tada või piirata tellija poolt  
all-litsentsi andmise õigust,  
et vältida olukordi, kus pärast  
reklaami üleandmist muutub  
selle edasine kasutamine raskesti kontrollitavaks.

Kuna tekitatud kahju-  
de täpsel määramisel võib  
tekkida probleeme, võiks le-  
pingu rikkumise vältimiseks  
kasutada konkreetseid lep-  
petrahve iga rikkumise fak-  
ti kohta.

**Autorilepingu sõlmimise puhul eeldab seadusandja** selle kirjalikku vormi. Samas ei muuda vorminõude eiramine tehingut tühisteks. Lepinguks võib lihtlitsentsi alusel õiguste loovutamise puhul lugeda näiteks e-kirjade vahetuse autoriõiguste omaja ja loovutuse saaja vahel.

Juhul kui ei sõlmita kirjalikku autorilepingut, siis hili-  
sema vaidluse tekkimisel teo-  
se kasutamise ulatuse üle on  
raskemas olukorras reklaami  
tootja. Põhjuseks asjaolu, et  
kui klient on töö eest tasunud  
ja teos temale üle antud, on  
hiljem väga raske tõendada,  
et teose kasutust sooviti reklaami tootja poolt piirata näiteks territooriumi, esitamiskordade vms osas.

Lepingulist suhet võib ta-  
gantjärele küll tõendada näi-  
teks e-posti teel saadetud kir-

### ÄP TASUB TEADA

#### Seadus loetleb õigusi

Autoriõiguse seadus toob lahtise loetelu autori varalistest õigustest, milleks on õigus:

- ▶ reprodutseerida oma teost
- ▶ levitada oma teost või selle koopiaid
- ▶ tõlkida oma teos
- ▶ teha teosest kohandusi ja töötusi
- ▶ koostada ja välja anda oma teoste kogumikke ja süstematiseerida oma teoseid
- ▶ teost avalikult esitada kas elavas või tehniliselt vahendatud ettekandes
- ▶ teost üldsusele näidata
- ▶ edastada teos meediakanali kaudu
- ▶ suunata teos üldsusele kasutamiseks muude tehnika vahendite kaudu
- ▶ teha teos üldsusele kättesaadavaks sellisel viisil, et isikud saavad teoseid kasutada nende poolt valitud kohas ja ajal

Allikas: autoriõiguse seadus

jade näol, kuid selline lepingu tõendamise viis võib reklaami tootja jaoks tihti jääda ebapiisavaks, sest poolte tege-  
likku tahet on raske, kui mitte võimatu, hiljem välja selgitada.

## Värbamine Rühmatöö näitab suhtlemis- ja koostööoskusi Grupitöö edukus sõltub ülesandest

**G**rupitöö võimaldab edukalt hinnata inimese võimet oma mõtteid väljendada, teisi kuulata, vastupanuga toime tulla ja koostööd teha.

Õige inimese valik on investering ettevõtte tulevikku. Et selles protsessis mitte eksida, kasutatakse ühe meetodina ka grupitööd.

Grupitöö peamiseks negatiivseks küljeks on selles osalejate konfidentsiaalsusega seotud. Kui kutsuda korraga kohtumisele mitu kandidaati, siis ei saa konkursi korraldaja enam vastutada konfidentsiaalsuse eest.

**Grupitöödel on hea kasutada vaid** eesnimesid ja vältida töökohtasid nimetamast, jälgida gruppide komplekteerimisel, et kandidaadid poleks varem koolis või töölalastel kokku puutunud. Kuid inimestel on palju tuttavaid ka õpingute- ja töövälisest suhtest – kõike ette näha on võimatu.

Kui kandidaat keeldub grupitööle osalemast, oskab ta seda ka kindlasti põhjendada. Sel juhul tuleb tema soovist lugu pidada. Kahjuks jääb sellest töötööst saamata info, mida saame nende kohta, kes grupitöös osalevad. Grupitööd on hea kasutada nen-



▶ **Sirje Tammiste, Sirje Tammiste Konsultatsioonibüroo juhataja**

de valikute juures, kus tööga eduka toimetuleku tagavad lisaks teatud erialastele oskustele ja teadmistele suhtlemis- ja koostööoskus ning võime saavutada võõraste inimestega kiire kontakt.

Me saame hea ettekuju-  
tuse kandidaadi mõtlemis-  
tasandist, suhtlemislaadist.  
Kindlasti ka käitumisest  
stressiolukorras. Nii võivad  
konkursilt välja langeda tore-  
dad ja tublid inimesed, kes ei  
suuda võõras keskkonnas end  
mugavalt tunda. See võib küll  
olla nii ebakindluse näitaja  
kui seotud ka tagasihoidlik-  
kuse või vähesel suhtlemisko-  
gemustega.

**Grupitöö õnnestumise tagab läbiviija oskus** luua kandidaatide jaoks meeldiv ja mõnus õhkkond. Kui see toimub kohe konkursi algul, on see hea võimalus rääkida ettevõttest, pakutavast ametikohast ja meeskonnast, kes ees ootamas. Ka saab anda täpse ajakava, kuidas kon-

### ÄP TSITAAT

**Grupitööd on hea kasutada nende valikute juures, kus tööga eduka toimetuleku tagavad lisaks teatud erialastele oskustele ja teadmistele suhtlemis- ja koostööoskus.**

kurs edasi kulgeb, mida ja kuna tehakse ning anda kandidaatidele võimalus küsimusi esitada.

#### Grupitöö ülesanne peab võimaldama hinnata seda,

mida tööpoolest hinnata soovime. Kui müügitöös on vaja osata näha erinevaid võimalusi ning luua oma eesmärki-  
de saavutamiseks läbimõeldud plaan, siis sisseostus on vaja planeerimis- ja analüüsioskust, paindlikkust jne. Nendest erinevustest lähtu-  
takse ülesande koostamisel.

Läbiviija saab protsessi vaadata kõrvaltseisjana, nii

### ÄP KASULIK TEADA

Grupitöö saab hinnata kandidaatide:

- ▶ erialaseid teadmisi
- ▶ võimet antud ülesande analüüsimisel näha erinevaid tahke
- ▶ argumenteerimisoskust
- ▶ mõtlemise paindlikkust
- ▶ võimet toime tulla vastandlike seisukohtadega
- ▶ oskust oma seisukohti teisega arusaadavalt jagada ja osaleda ühises arutelus eesmärgiga leida lahendus, millega nõustuvad kõik grupiliikmed

näeb ta kandidaate neutraalselt positsioonilt ja saab keskenduda sellele, mida ja kuidas nad end väljendavad, tunnetada nende sobilikkust meeskonda.

Intervjuul tuleb mõelda läbi küsimused ja saadud vastused. See viib tähelepanu pigem info kogumisele ja analüüsimisele.

Grupitöö muudab otsingu-  
protsessi efektiivsemaks. Kuna aktiivsed töötööstajad saavad enamasti oma CV mitmele konkursile, võib tugevama kandidaadi oma ettevõttesse saamine sõltuda just konkursi korraldamise kiirusest.