

УВОД

Човек је дуги низ година, деценија, векова покушавао да себи олакша живот и рад, проналазећи начине за ефикасније обављање разних активности. У том настојању човек је створио бројна средства, која су замењивала људски рад. Временом су активности човека постајале све више интелектуалне, а све мање физичке. Појавом роботике и аутоматизације, улога човека у процесу производње сведена је на минимум. Иако се ово минимизирање не односи само на физички, већ и на интелектуални рад човека, запослени остају незаменљив фактор пословања предузећа.

Робота треба испрограмирати да обавља одређене послове, а то програмирање ради човек. Постоје „роботи продавци“ који могу човека заменити у односима са потрошачима, али робот не може анализирати прикупљене податке о примедбама и сугестијама потрошача и реаговати адекватно на евентуално уважавање жалби. Дефинисање циљева, њихово превођење у конкретне задатке, доношење одлука односно функција управљања, још увек је подручје у коме је улога човека незаменљива.

Менаџмент људских ресурса је процес континуираног ангажовања и отпуштања запослених из радног колектива, уз ефективно и ефикасно коришћење и повећање њихових способности, а све у циљу повећања квалитета пословања предузећа. На хијерархијској лествици највише позиције припадају менаџерима који морају искористити и усмерити своје способности као и способности запослених у циљу остварења задатих циљева. При томе морају имати у виду да се индивидуални циљеви морају жртвовати у корист заједничког циља. Наравно то не значи да су менаџери непогрешиви и недодирљиви. Они су одговорни власницим капитала.

Пре него што се позабавимо улогом жене у процесима управљања, позабавићемо се појмовима успешан менаџер и предузетник.

КАРАКТЕРИСТИКЕ УСПЕШНОГ МЕНАѢРА

У литератури се истичу бројне разлике између менаџера и предузетника, мада је чињеница, да добар менаџер мора имати и неке од карактеристика које се приписују предузетнику. Највећи број карактеристика, успешног менаџера, су урођеног карактера, мада се неке могу временом стећи или продубити.

Неке од карактеристика успешних менаџера су:

- **Стратегијска оријентација** – добар менаџер мора гледати далеко испред, користити расположиве информације из прошлости и одговарајуће прогнозе, како би доносио квалитетне

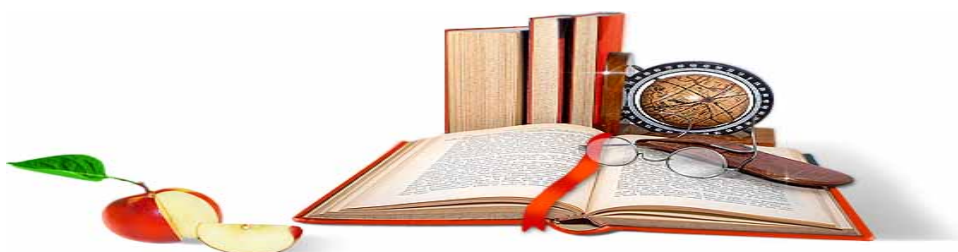
одлуке; менаџер не треба да доноси одлуке по личном нахођењу, саглеравајући будуће последице планираних одлука.

- **Прилагодљивост новим ситуацијама** – менаџер мора бити увек спреман да промени одлуку или начин њене реализације у складу са променом околности под којима је та одлука донета.
- **Способност брзог реаговања у турбулентном окружењу** – менаџер не сме себи дозволити неодлучност и колебљивост, јер су честе ситуације кад се мора реаговати не само мудро већ и брзо.
- **Независност** - врло често се менаџер налази у ситуацији кад мора брзо реаговати и кад нема времена да консултује своје колеге о исправности своје одлуке. У оваквим ситуацијама менаџер не сме да сумња у исправност своје одлуке, већ је мора донети.
- **Тимски рад** – ова карактеристика делује као да је у супротности са претходним карактеристикама, али менаџер мора бити способан да у одређеним тренуцима, кад је препуштен сам себи, реагује независно и самостално, али постоје и ситуације у којима мора бити отворен за тимски рад и сарадњу са другим менаџерима или осталим запосленима; потребно је умеће за доношење одлука које ће други поштовати, али и умеће за поштовање и предлога других.
- **Способност успостављања односа сарадње** – не само да мора да има способност да „чује“ туђе мишљење, већ менаџер мора имати способност да убеди друге да слушају и цене мишљење и идеје колега, а све у циљу успостављања добрих међуљудских односа, који чине базу доброг одлучивања.
- **Преговарачке способности** – менаџер мора, у процесу преговарања, да уз добре аргументе, и својом елоквентношћу, убеди саговорника (партнера предузећа) у исправност својих ставова и идеја, а које су истовремено и ставови и идеје целог предузећа. У ситуацијама, преговори са партнером, врло је битна способност „слушања“ саговорника да би се откриле слабости саговорника, које би се искористиле у остваривању циљева преговора.
- **Одговарајућа техничко-технолошка знања** – иако је менаџерска позиција на хијерахијској лествици удаљена од производње, менаџер мора имати одређена техничко-технолошка знања. Иако у преговорима са партнером учествује тим у коме се налазе и врло стручна лица у техничком и технолошком смислу, менаџер не сме, у делу преговора који се тичу производње, бити тотално искључен
- **Самопоуздање и самопоштовање** – менаџер мора веровати у ваљаност своје одлуке, јер у супротном у то неће моћи ни друге да убеди.
- **Амбициозност** – менаџер мора увек тежити бољим резултатима; не задовољавати се тренутном позицијом на

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **[SEMINARSKI](#)**, **[DIPLOMSKI](#)** ILI **[MATURSKI](#)** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **[GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#)** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **[BAZI](#)** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **[IZRADA RADOVA](#)**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **[FORUMU](#)** ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com