

Универзитет Привредна академија у Новом Саду  
Факултет за примењени менаџмент, економију и  
финансије у Београду

---

## МЕНАЏМЕНТ У ПРАКСИ

---



Проф. др Светомир Минић,  
дипл. инж., редовни професор,  
научни сарадник

## Замке бизниса

### 1. Недостатак самопоуздања менаџера

- Недостатак самопоуздања менаџера је једна од најчешћих ситуација са којом се можете суочити приликом започињања новог бизниса. Нормално је да имате одређену дозу сумње у себе приликом започињања нових и **ризичних пословних подухвата**, али то не треба да прерасте у крајност у којој мислите да нисте добри за посао.
  - Анализирајте себе, превазиђите страх, послове обављајте постепено, пажљиво и постављајте реалне циљеве, добро се припремајте за пословне активности.

## 2. Непридржавање бизнис плана

- Честе су ситуације да вам се поједине пословне могућности намећу потпуно изненада. У страху да се таква шанса пружа »сада по ко зна који пут поново«, заборављате на бизнис план којим сте одредили правац и смер будућег деловања, већ брзоплето повлачите **ризичне непланиране потезе**. Променом једног сегмента плана насумице, без провере, и репланирањем озбиљно можете угрозити пословање предузећа, позитивни резултат може настати само игром случаја. Планови постоје да би смо их се придржавали, међутим, они су подложни променама, у складу са стварним потребама.

## 3. Непризнавање сопствених грешака

- Претерано самопоуздање и став да сте довољно успели да себе сматрате непогрешивим или да је непопуларно признати грешку представљају потенцијални ризик (опасност) да ћете ићи »грлом у јагоде«, што није препоручљиво. Многи менаџери често говоре: »превише смо инвестирали да би сада одустали«. У одређеним ситуацијама то може бити исправан став. Постоје, међутим, ситуације када ћете такав изговор искористити као оправдање, јер не желите да признате да сте можда у старту погрешили.
  - Балансирајте између упорности и одустајања у нади да ћете избећи ризик, проверите да ли су ваши ставови последица наде и вере у пословне подухвате или страха да признате грешку.

## 4. Новац

- Новац је слаба тачка за велики број менаџера. Као најчешћи разлог за непредузимање акције наводи се новац. Међутим,

новац је само изговор, јер ми нисмо спремни да се суочимо са проблемима и да **ризикујемо**.

- У пословању не тражите изговоре, већ крените у акцију. Није погрешно поставити новац као циљ, али погрешно је посматрати новац као начин решавања проблема, размислите о опцијама кредитирања, обавите договор за запосленима о одлагању плата, и сл.
- Погрешно је унапред мислити само на новац, потребно је мислити на ствари које доводе до новца, и новац ће на крају доћи као резултат менаџеровог бизниса.

## 5. Исхитреност

- Уколико квалитет производа/услуге подређујете нестрпљивости да што пре завршите посао, бирате **најбржи пут ка ризику од неуспеха**. Морате се навићи да послове радите полако и постепено (инкрементално). Не смете прескакати поједине активности пословног процеса, јер то може утицати на квалитет производа и услуга, а тако стварате неповерење код потенцијалних потрошача и партнера. Уколико осетите да у вашем пословању постоји нездрава доза нестрпљивости и немарности, као и прескакање процеса, знајте да сте упали у ову **пословну замку**.
  - Направите процедуре пословања да се јасно прецизирају обавезе и одговорност запослених, уведите систем самоконтроле и самокритике.

## 6. Чекање

- Генерално, сваки човек има талента и склоности ка појединим пословима у односу на неке друге. Размислите у чему сте најбољи и фокусирајте се на то. Будите искрени према себи и признајте које су вам слабе стране. Менаџер који има овај проблем није способан да поверава послове сарадницима, већ

постаје преоптерећен и исфрустриран, што такође, **повећава вероватноћу пословног ризика.**

- Све је више области које можете препустити другим фирмама да раде као подизвођачи, формирајте тим стручњака који ће реализовати ваше захтеве, радите послове које су ближе успеху **без застоја и ризика.**

## **7. Запостављање тимског рада**

- Уколико приметите да сте изгубили фокус, да не ослушкујете довољно тржиште и своје сараднике већ желите све сами да урадите уместо тимског рада (*one man show*), то је први знак да сте заборавили који вас мотиватори стварно покрећу и шта је менаџеров циљ у пословању.
  - Размислите о вашим мотиваторима и да ли се поклапају са пословањем, разговарајте са сарадницима и идентификујте пропусте, направите паузу у послу, и сл.

**Проф. др Светомир Минић**