

Teoreija liderstva

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 9 | Nivo: Ekonomski fakultet

Zbog svog izuzetnog znaaja liderstvo je postalo predmet intenzivnog i detaljnog proučavanja, naročito poslednjih godina. Nažalost, zaključci tih istraživanja su nepovezani, često kontradiktorni i nisu uvek poučni. Neki od tih zaključaka, međutim, zaslužuju pažnju poslovnih rukovodilaca.

Neuhvatljive osobine vođa

Većina ljudi pripisuje svojim vođama poželjne osobine kao što su hrabrost, integritet i saosećajnost, istovremeno odbijajući da prihvati ili minimizirajući postojanje nepopularnih osobina kao što su pohlepa, surovost, i sebičnost. Uspesne vođe imaju i poželjne i nepoželjne osobine, a njihova optimalna srazmera predstavlja nepoznanicu. Prema tome, pokušaji da se dobre vođe identifikuju na osnovu osobina koje im drugi pripisuju obično su neuspesni. Očigledno je da se oni mogu prepoznati samo po svom radu. Prozaično rečno, rezultati koje vođe ostvaruju opravdavaju sredstva.

Privlačni ciljevi i realni programi

Uspesne vođe nisu samo ciljno orijentisani; oni takođe imaju program za ostvarivanje svojih ciljeva. U stanju su da osete koji su ciljevi značajni onima koji su im potčinjeni i da im onda ukažu na koji način će efikasno ostvariti zajedničke ciljeve. U takvim okolnostima vođapostaje oličenje zajednikog cilja. On ili ona, na primer, ima viziju šta firmi znači da ostvari planirani udeo na tržištu i raspolaze sposobnošću da napravi usaglašeni plan za njegovo ostvarenje.

Red i organizacija

Vođe imaju dar za unošenje reda u haotične situacije. Sagledavaju odnose među ljudima i mere koje će biti efikasne i u stanju su da nametanjem ili ubeđivanjem uspostavljaju i održavaju odnose koji im odgovaraju. Direktor jednog proizvodnog postrojenja, na primer, ulazi u svoj pogon i nailazi na nered, radnici ne rade i zbunjeni su zbog neokivanog kvara mašina. On će za kratko vreme svima dati nova zaduženja tako da će ponovo učestvovati u produktivnom radu.

Sposobnost ubeđivanja

Istinsko liderstvo u upravljanju zasniva se na sposobnosti ubeđivanja; otuda današnja potranja za menadžerima koji su u stanju da efikasno komuniciraju. Ubedljivo komuniciranje, zauzvrat, zavisi od razumevanja ljudskih interesa i motiva.

Liderstvo takođe zahteva da vođa sagleda vezu između (1) želja radnika i (2) smeru aktivnosti za koji oseća daje najpodesniji kako za pojedinca tako i za firmu. Vođe koje poseduju sposobnost ubeđivanja u stanju su da svojim potinjenima ubedljivo prikažu odnos između uzroka (šta je u najvećem interesu za potčinjenog da uradi) i posledice (kakav krajnji rezultat ili nagrada može proisteći ukoliko se naređenje ili uputstvo izvrši na pravi način).

Naglasak na ljudskim odnosima

Oekivanje odgovarajuće nagrade

Teorija liderstva od koje se najviše može nauiti verovatno je ona koja sadrži reciproni odnos i razmenu

Između vođe i njemu potinjenog. U stvari, da bi oni koji su mu potinjeni počeli da prihvataju naredbe i uputstva vođe, potrebno je da budu ispunjena tri uslova:

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**