

ODAKLE I ZAŠTO NESPOSOBNOST

Nije velika tajna da je naša zemlja raspolagala velikim potencijalom koji se ogledao u prirodnim bogadstvima, dobrom geografskom položaju, povoljnom klimom, na kraju krajeva edukovanim ljudima... Nesposobnost se ipak kao prenosiva zarazna bolest proširila u našem poslovnom svetu, i iz faze potencijalnog uspeha prešlo se u fazu nestabilnosti i neuspeha. Reč likvidnost sve teže se pronalazila u našoj privredi.

Ljudi obavljaju posao na šepRTLjAV način i to u svim sferama života, kako u politici, industriji, poljoprivredi, profseti, kulturi, sportu i sl. Vrlo je dobro poznato da bi se jedna od najvećih katastrofa prošlog veka izglegla, ili zasigurno ublažila, da je na Titaniku bilo više čamaca za spasavanje. Upravo nesposobnost pojedinca i njegova odluka da je brod ne potopiv prouzrokovali su ovu katastrofu.

Još jedan primer nesposobnosti koji je bio tragičan. Fracuski piloti koji su leteli iz Pariza trebali su da slete na jedan aerodrom blizu Njujorka, zatražili su dozvolu sletanja, i čovek koji je radio na pisti rekao je da pista nije slobodna i da moraju da sačekaju kako bi dobili dozvolu za sletanje. Posle izvesnog vremena piloti su ponovo zatražili sletanje, ali nisu rekli da im je količina goriva kritična i da hitno moraju da dobiju dozvolu za sletanje. Posle trećeg puta, u kojima piloti ponovo nisu tražili hitno sletanje na aerodrom, već su sasvim mirnim tonom govorili, bili su ponovo odbijeni. Tragedija je bila neminovna. Avion se oborio na nekoliko kilometara od piste.

Možda bi jedna od veoma zahtevnih transplatacija scra u eminentnoj američkoj bolnici uspela, da prilikom donošenja organa iz specijanih magacina, sestra nije donela pogrešan organ, koji su lekari ugradili u pacijenta. Operacija je bila dobro izvedena, ali posledice su se osetile tek posle nekoliko dana, i bilo je sasvim jasno da je srce doneseno od pogrešnog donatora. Pacijent je posle nekoliko kriza preminuo. Jedan menadžer je ostvario kontakt oko prodaje svoje robe. Veoma kvalitetno je prezentirao ponudu i zadovoljan obavejljnim poslom pohvalio se direktoru, rekavši mu da su klijenti najverovatnije zagrizli. Direktor je rekao da on mora da napravi male ustupke u ceni, i da ih stalno ima u ruci, kako se oni ne bi predomislili, ili našli bolju ponudu. Menadžer zadužen za prodaju je posle odradjene prezentacije digao ruke od klijentele, koja je za samo neliko dana kupila robu po ne drastično nižoj ceni kod drugog prodavca. Ispostavilo se da je pomenuti menadžer održao kontakt taj ustupak cene bi jako lako uspeo da ostvari, ali njegova nesposobnost učinila je ovaj posao neostvarljijim.

Analiza načina napredovanja u hijerarhiji

Možda je razumljivo shvatanje ljudske motivacije, da velikim radom postiže svoju ličnu satisfakciju koja se ogleda u povećanju plate, boljeg standarda ili pak unapredjenja. Ali da li svako unapredjenje donosi uspeh njemu i preduzeću odnosno organizaciji?

Svaka uspešna organizacija, prema načelima hijerarheologije, opterećena je suviškom osoblja na rukovodećim funkcijama. Prividno unapredjenje ima nekoliko efekta.

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com