

CUM SA DEVII UN MANAGER DE SUCCES

Autor: Carolina RAILEAN st.gr.IMC-1109
Conducator stiintific: Ion ALBU conf.univ.dr.

Universitatea Tehnică a Moldovei

***Abstract:** Un manager de succes este acela care poate construi o fundație solidă cu cărămizile pe care alții le aruncă în el.*

***Cuvinte cheie:** succes, responsabilități, abilități, calități.*

Managerii de succes sunt cei care încearcă constant să se autodepășească, ceea ce implică, în primul rând, cunoașterea propriilor puteri și mai mult, a propriilor limite. A-ți cunoaște propriile limite îți dă un avantaj competitiv. Este nevoie de ambiție, perseverență și tenacitate. Dorința este absolut necesară pentru motivație, dar hotărârea și devotamentul în îndeplinirea obiectivelor, angajamentul pentru excelență, sunt ingredientele principale pentru succes.

În poziția de manageri sunt acele persoane care dispun de autoritatea de a lua decizii prin care sunt angajate resurse în vederea atingerii unor scopuri. Luarea deciziilor poate fi intuitivă, chiar arbitrară, sau dimpotrivă, pe bază de cunoștințe, idei, reguli, principii.

Există multiple influențe în munca managerilor și cerințe specifice privind abilitățile necesare pentru a realiza munca lor.

Caracteristica generală a managerului presupune faptul că aceștia sunt persoane cu responsabilități de conducere adică cu îndeplinirea funcțiilor de conducere și activează în diferite subdiviziuni ale întreprinderii. Activitatea conducătorilor din diferite domenii are trăsături comune la fel ca organizațiile de diverse tipuri; în același timp munca de conducere diferă de munca unui muncitor sau specialist.

Munca managerială presupune: nr mare al orelor de munca, activitatea internă, fragmentarea activității.

Se știe că managerii lucrează pe diferite niveluri care reclamă diferite calități, un studiu efectuat de Henry Mintzberg precizează 10 roluri manageriale, și anume:

Rolul de reprezentare presupune contactul cu subordonații proprii sau ai altor firme, cu managerii situați pe același nivel ierarhic sau pe nivele diferite, în cadrul unor reuniuni oficiale, când managerul, în numele firmei, execută o acțiune

Rolul de conducător presupune direcționarea și coordonarea activității subordonaților

Rolul de legătură presupune relațiile din interiorul și din afara organizației

Rolul de monitor implică examinarea mediului în organizarea culegerii informațiilor, schimbărilor, oportunităților și problemelor care pot să afecteze firma

Rolul de diseminator presupune furnizarea informațiilor importante subordonaților.

Rolul de purtător de cuvânt implică legăturile cu alte persoane din afara compartimentului său: - din interiorul firmei, când reprezintă interesele unui grup în fața nivelului ierarhic superior; - în exterior, când prezintă punctul de vedere al organizației cu privire la o anumită problemă. Roluri decizionale. Rolurile privind relațiile interpersonale și cele de culegere și transmitere a informațiilor servesc ca intrări în procesul de luare a deciziilor.

Rolul de întreprinzător este acela de a căuta noul - idei, metode, tehnici și a-l introduce în organizație cu scopul schimbării ei în bine, a atingerii performanțelor.

Rolul de stabilizator revine managerului atunci când este obligat să ia decizii rapide în momentul în care, datorită unor factori perturbatori, organizația pe care o conduce iese din starea stabilă. Într-o astfel de situație, acest rol devine prioritar față de celelalte, în joc intrând „viteza de reacție” și găsirea optimului în influențarea factorilor de mediu pentru obținerea cât mai rapidă a stabilității.

Rolul de distribuitor de resurse îl plasează pe manager în poziția de a decide cine primește și cât din aceste resurse, care pot fi: bani, forță de muncă, timp și echipamente. Aproape întotdeauna nu există suficiente resurse și managerul trebuie să împartă acest puțin în mai multe direcții. Distribuirea resurselor reprezintă, de aceea, cel mai critic dintre rolurile decizionale ale managerului.

Rolul de negociator îl pune deseori pe manager în situația de „a cântări” cui să ofere avantajele unei afaceri. Negocierea presupune, în ordine, muncă, performanță, obiective clare și orice altceva poate influența în bine rezultatul final.

Funcțiile managerilor se identifică cu acelea ale procesului managerial și anume: planificarea, organizarea, comanda, coordonarea și controlul.

Planificarea Este funcția cea mai importantă a managementului, deoarece reprezintă activitatea de luare a deciziilor. Se stabilesc obiectivele și cele mai adecvate căi (strategii) pentru atingerea lor

Organizarea Odată stabilite obiectivele și căile prin care acestea vor fi atinse, managerii trebuie să proiecteze sau să reproiecteze structura care să fie capabilă să le îndeplinească

Comanda După ce s-au fixat obiectivele, s-a proiectat structura organizatorică și s-a definitivat personalul, organizația trebuie să înceapă să lucreze

Coordonarea Funcția de coordonare permite „armonizarea” intereselor individuale sau de grup cu scopurile organizației. Indiferent de tipul organizației, fiecare individ interpretează în felul său bunul mers al companiei

Controlul În final, managerul trebuie să verifice dacă performanța actuală a firmei este conformă cu cea planificată.

Managerii din prima linie managerială coordonează munca unui personal ce nu este el însuși manager, managerii nivelului II sunt cunoscuți sub numele de manageri de departament, manageri uzuali sau directori de operații. Ei planifică, organizează, comandă și controlează activitatea altor manageri, dar și ei sunt subordonații unui nivel managerial superior. Ei formează conducerea tactică, fiecare manager coordonând activitatea unei subunități a organizației

La nivelul III se găsesc puțini oameni, incluzând în mod obișnuit pe președintele firmei și vicepreședintele. Ei sunt responsabili de performanțele întregii organizații și răspund în fața proprietarilor. Acești manageri depind, totuși, de munca tuturor subalternilor lor, de felul în care se îndeplinesc obiectivele organizației. Ei formează conducerea strategică, cea care decide în probleme mari și pe termen lung ale firmei, cum ar fi dezvoltarea acesteia prin crearea de noi capacități, penetrarea de noi piețe etc. Această desemnare în managementul de vârf, de mijloc și operativ clasifică managerii pe verticală, pe niveluri ierarhice.

Abilitățile unui bun manager -nu se poate vorbi despre manageri - ce sunt, cu ce se ocupă etc., - fără a prezenta principalele calități pe care trebuie să le îndeplinească aceștia. Calitatea reprezintă abilitatea de a îndeplini, în mod eficient și eficace, o anumită activitate. Calitățile se moștenesc, se învață și se pot dezvolta. Managerul își îndeplinește rolul definit prin funcțiile de mai sus bazat pe calitățile sale. Cele mai importante dintre acestea sunt:

Calitatea tehnică reprezintă abilitatea de a folosi cunoștințele, tehnicile și resursele disponibile în vederea realizării cu succes a muncii; Calitatea analitică reprezintă abilitatea de a folosi cunoștințele, tehnicile și resursele disponibile în vederea realizării cu succes a muncii; Calitatea de luare a deciziei. Toți managerii trebuie să ia decizii, să aleagă din mai multe variante pe aceea care să ducă la o eficiență maximă; Calitatea computerială Managerii care dispun de această calitate au înțeles și știu să folosească computerul și software-ul necesar muncii pe care o desfășoară; Calitatea de a lucra cu oamenii Abilitatea de a lucra cu oamenii, de a comunica cu ei, de a-i înțelege, este deosebit de importantă pentru un manager; Calitatea de comunicare. Pentru obținerea performanței managerul trebuie să găsească cele mai bune căi de comunicare cu alții, astfel încât să fie înțeles și ascultat; Calitatea conceptuală Constă în abilitatea de a vedea organizația în toată complexitatea ei, în a sesiza care părți din organizație sunt în strânsă legătură și contribuie la atingerea obiectivelor generale ale firmei

Concluzie. Managerii de succes sunt cei care încearcă să se autodepășească. Dorința de autodepășire te face să, nu fi niciodată 100% mulțumit. Este acel grad de nemulțumire care ține spiritul în alertă și te face să cauți în permanență să fii mai bun. Fiind din ce în ce mai bun, ajungi din ce în ce mai sus, fără să fie nevoie să te raportezi la alții. Succesul, definit ca atingerea obiectivelor profesionale sau de business, se atinge printr-o bună planificare, multă muncă și, de ce nu, puțin noroc.

Bibliografie:

1. Dan Crăciun, Vasile Morar, Vasile Macoviciuc, „Etica afacerilor”, Editura Paideia, București, 2005
2. Zig Ziglar, „Arta vânzării”, Editura Amaltea, București, 2002
3. Megginson L, Scott, trueblood, Megginson W, Successful Small Business Management, Business Publication, Inc, plano, Texas, 1988
4. www.smallbiz.md
5. www.basepoate.ro
6. www.scrigroup.com