

**SEMINARSKI RAD IZ UPRAVLJANJA LJUDSKIM
RESURSIMA:
“EVROMENADŽMENT: POSLOVNI OBIČAJI U EVROPI”**

UVOD U EVROMENADŽMENT

Svaki menadžer, da bi bio uspešan, on mora da poznaje određene civilizacijske vrednosti i mora biti upoznat sa kulturom i poslovnim običajima koji su karakteristični za druge zemlje. Menadžer ne sme dopustiti da na poslovnom putovanju napravi greške koje će negativno biti protumačene od strane njegovog domaćina.

Kako navodi Ričard T. Di Džordž, jedna od “osnovnih normi etičkog ponašanja, koja se zahteva od multinacionalnih kompanija je poštovanje zakona zemlje domaćina, kao i njenu kulturu i lokalne vrednosti, pod uslovom da te zemlje ne krše ljudska prava i ne nameću nemoralne zahteve.”¹

Menadžer se mora pridržavati uvek određenih normi ponašanja u poslovanju sa strancima.

Ukoliko uspešan rukovodilac uspe da na kulturološkom nivou zadovolji stranog partnera, veće su i šanse da će doći do željenog uspostavljanja saradnje i do povoljnog sklapanja ugovora. Partner će biti zadovoljan jer je ispoštovana njegova poslovna tradicija, pa će se sigurno izuzetno potruditi da uzvрати ukazano poštovanje.

U Evropi nema nekih izraženih problema zbog jezika, mladi obrazovani menadžeri teže da eliminišu staromodni način poslovanja, vidne su razlike u upravljanju i shvatanju rada. U evropskoj kulturi postoji značajna razlika između zemalja po pitanju prihvatanja određenih vrednosti, postoje različiti stavovi o vlasti, porodici, socijalnom okruženju, poslovnom odnosu, odnosu poslodavca i zaposlenih, pa su tako južnjaci skoloni korupciji u javnom životu, a severnjaci ne poštuju porodičnu odanost- različita su shvatanja šta je društveno neprihvatljivo ponašanje, šta je lična, a šta građanska dužnost.²

Takođe, bitan je način odevanja u zavisnosti od podneblja, stav prema sagovorniku, ton, pristup, darivanje i sl.

U narednim tekstovima obrađeni su poslovni običaji koji vladaju u pojedinim evropskim zemljama, istaknuta je njihova različitost i posebnost.

1. Poslovni običaji u Velikoj Britaniji

Sastanak sa menadžerima u Velikoj Britaniji potpuno je podređen njihovoj konzervativnoj prirodi. Britanci su veoma rezervisan narod i teško im je da započnu priču sa potpunim strancima.

Britanci uglavnom govore smireno, odmerenim tonom, bez podizanja glasa. Oni ne vole preveliku fizičku blizinu sagovornika, a onoga ko uđe u njihov radni prostor smatraće napadački raspoloženim. U Britaniji nije pristojno mešati se u reč i prekidati sagovornika, a pošto Britanci obično izbegavaju žive rasprave, i njihovi sagovornici bi trebalo da ih izbegavaju.³

Pošto su Britanci po prirodi “tvrđi”, postoji nekoliko tradicionalnih tema za započinjanje razgovora. to su pitanja o:

¹ Richard T. Di George „Poslovna etika“, prevedeno izdanje Beograd 2003., str.533

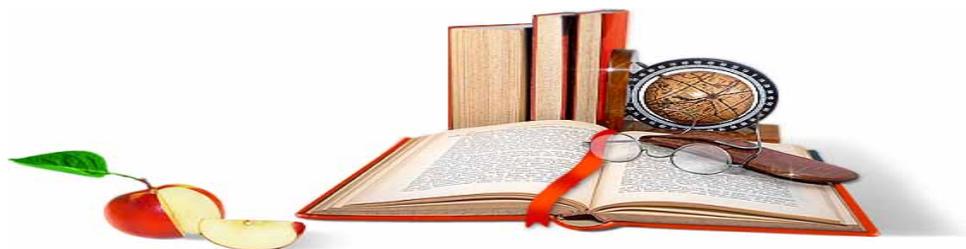
² Dr. Smiljka Rakas „Uvod u poslovnu etiku“, Beograd 2001., str. 137

³ http://oaza.editboard.com/Ujedinjeno_Kraljevstvo, 11.10.2006

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

**[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://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