

5033 IX CZYT.



000-005033-00-0

SPIS TREŚCI

	Wstęp	9
Rozdział 1	Charakterystyka motywowania	11
	Definicja motywowania	11
	Źródła motywowania	12
	Rodzaje motywacji	14
	Składniki motywowania	14
	Siła motywacji	14
	Cel w motywacji	17
	Kierunek a siła motywacji	18
	Motywacja a emocje	19
	Teorie motywowania	20
	Motywacja wg F.W. Taylora	21
	Teoria potrzeb A. Masłowa	22
	Dwuczynnikowa teoria motywacji F. Herzberga	24
	Motywacja wg C.P. Alderfera	24
	Teoria X i Y Douglasa McGregora	25
	Teoria osiągnięć	26
	Teoria sprawiedliwości	27
	Teoria oczekiwań	27
	Teoria wzmocnienia	28
Rozdział 2	Motywowanie przez komunikowanie w sytuacjach kryzysowych	29
	Rola i funkcje motywowania w systemie komunikowania organizacyjnego	29
	Cechy komunikowania organizacyjnego	29
	Poziomy komunikowania w organizacji	31
	Kierunki komunikowania się organizacyjnego	33

Motywowanie a komunikowanie w procesie zarządzania organizacją	34
Charakterystyka terminu „sytuacja kryzysowa”	38
Konflikt	38
Zmiana	39
Jaki jest związek potrzeb człowieka z jego zachowaniem?	42
Krytyka teorii potrzeb A. Masłowa	44
Przykład	46
Relacje pomiędzy komunikowaniem a sytuacją kryzysową	47
Rola pracowników we wprowadzanych zmianach	49
Przyczyny oporów wobec zmian	52
Motywowanie pracowników w warunkach recesji	55
Charakterystyka terminu „recesja”	56
Czynniki motywujące pracowników w czasie recesji	61
Perspektywy rozwoju zawodowego i osobowego	61
Panorama kariery zawodowej w Polsce	64
Charakterystyka polskich pracowników	65
Problem zmiany stanowiska pracy	73
Model kształcenia w szkołach wyższych a recesja	81

Rozdział 3

Techniki motywowania indywidualnego	86
Techniki modyfikacji zachowań ludzkich	89
Problem zmiany kierownictwa organizacji	89
Nowe stanowiska pracy	91
Motywowanie za pomocą kasy	94
Inne formy gratyfikacji pracowników	96
Zasady skutecznego zarządzania. Od czego zależy wydajność pracy?	98
Rozmowa coachingowa	99
Czynniki antymotywuujące	100
Karanie — o czym należy pamiętać, podejmując decyzję o karaniu?	102
Karanie	102
Krytyka	103
Informacyjne sprzężenie zwrotne	104
Rodzaje informacji zwrotnych	104
Charakterystyczny typ sprzężenia zwrotnego: organizacja a środowisko	105
Informacja zwrotna wewnątrz organizacji	106
Postawy pracowników wobec sprzężenia zwrotnego	107
Wnioski	109

Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna	112
Misja, kasa, czy awans	112
Etyka produktywności	115

Rozdział 4

Techniki motywowania grupowego	117
Charakterystyka pracy w małych grupach	117
Zalety	117
Wady	119
Problem stabilności rynku. W jaki sposób dostosować się do zmiennych warunków działania? Reengineering	121
Znaczenie i funkcja zarządzania synergetycznego	122
Menedżer synergetyczny	124
Cechy menedżera synergetycznego	125
Zarządzanie synergetyczne a konflikt	128
Wdrażanie zmian w organizacji — konieczność czy dowol- ność	128
Zmiana reguł działania	128
Przyczyny powodzenia zmiany w organizacji	132
Motywacja osiągnąć	132
Pracownicy	133
Wartość systemu szkolenia — czy mistrzostwa w zarzą- dzaniu organizacją można się nauczyć?	134
Opis przypadków	137
Jak prowadzić szkolenia oparte na analizie przypadków?	138
Teoria ról Mereditha Belbina	141
Benchmarking	143
Błędy w zarządzaniu	147
Grzech niewykorzystanych możliwości	147
Syndrom warsztatu	148
Finansowa smycz	150
Uwaga, kryzys!	151
Zaniedbana informacja	152
Niewłaściwe motywowanie pracowników	153
Zabójstwo motywacji	153
Problem właściwego nagradzania	154
Spis błędów w motywacji	156
Fałszywe kroki w kierowaniu podwładnymi	156
Brak szacunku dla pracowników	156
Niewiarygodność	157
Nieuczciwość	157
Nierówne prawa	158

Brak odpowiedzialności za słowo	158
Brak wzajemności	159
Złe wychowanie	160
Zakończenie	161
Bibliografia	162
Indeks nazwisk	164