





Zarządzanie

Funkcje zarządzania, motywowanie,
rozwiązywanie konfliktów.

Czym jest zarządzanie?

*Podjmowanie działań dla osiągnięcia celów (...)
Ostateczny test zarządzania to wydajność w
biznesie. P.F.Drucker*

*Konstruowanie rzeczywistości z dostępnych
zarządzającemu elementów A.K.Koźmiński*

Funkcje zarządzania



Wybrane aspekty zarządzania zasobami ludzkimi

Motywowanie

Motywowanie, to oddziaływanie przez rozmaite formy i środki na pracowników tak, aby ich zachowania były zgodne z wolą kierującego, aby zmierzały do zrealizowania postawionych przed nimi zadań.

Jasinski Z. "Motywowanie w przedsiębiorstwie", Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1988.

Wybrane aspekty zarządzania zasobami ludzkimi

Motywowanie

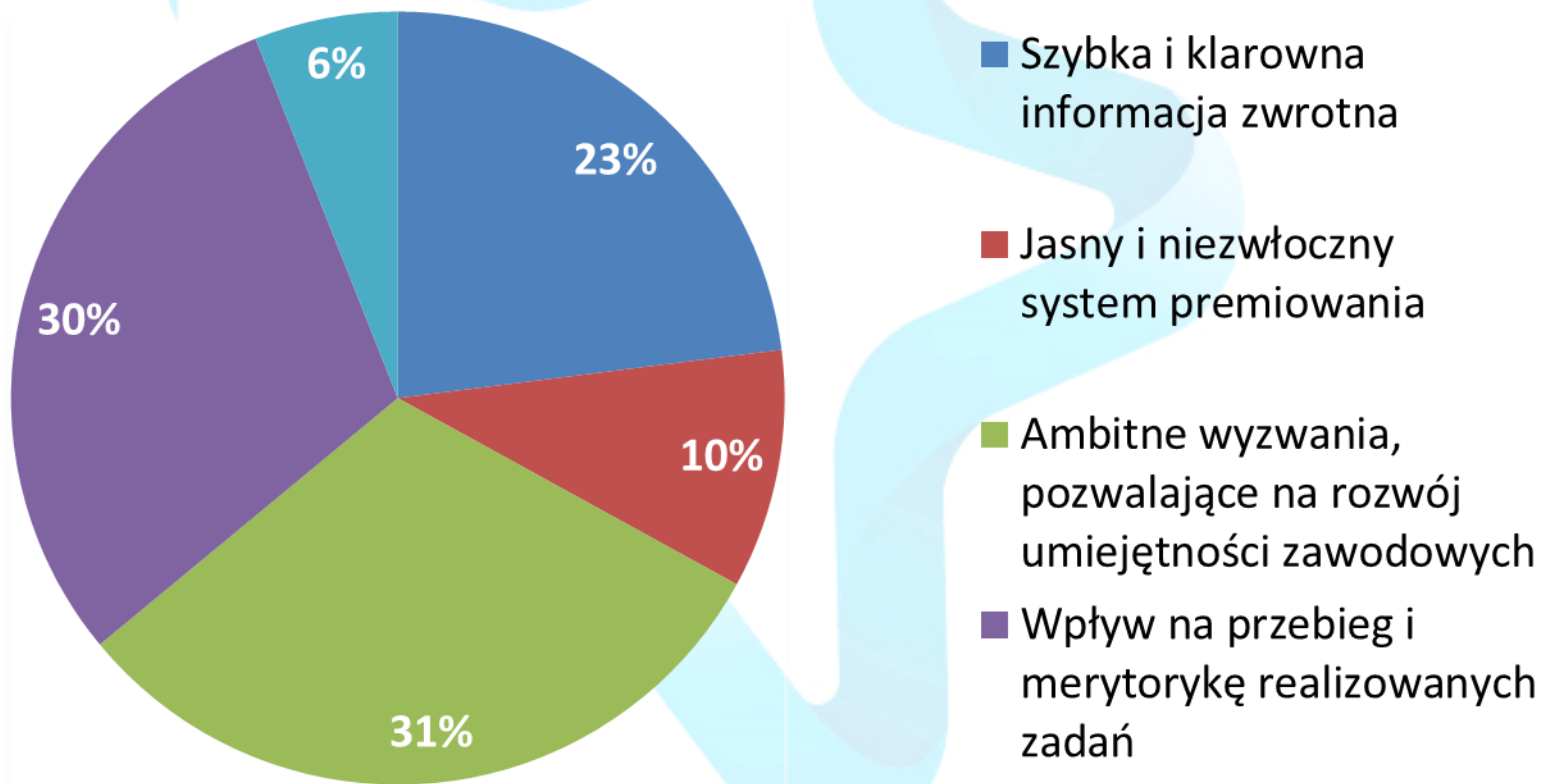
Proces motywowanie można realizować dzięki następującym narzędziom i instrumentom:

1. Środki zachęty: premie, nagrody, świadczenia, komfort fizyczny i psychiczny.
2. Środki przymusu: rozkaz, nakaz, polecenie i zalecenie.
3. Środki perswazji: zmiana postaw, nawyków i odczuć pracowników zgodnie z ich wewnętrznymi przekonaniami.

Czynniki motywujące

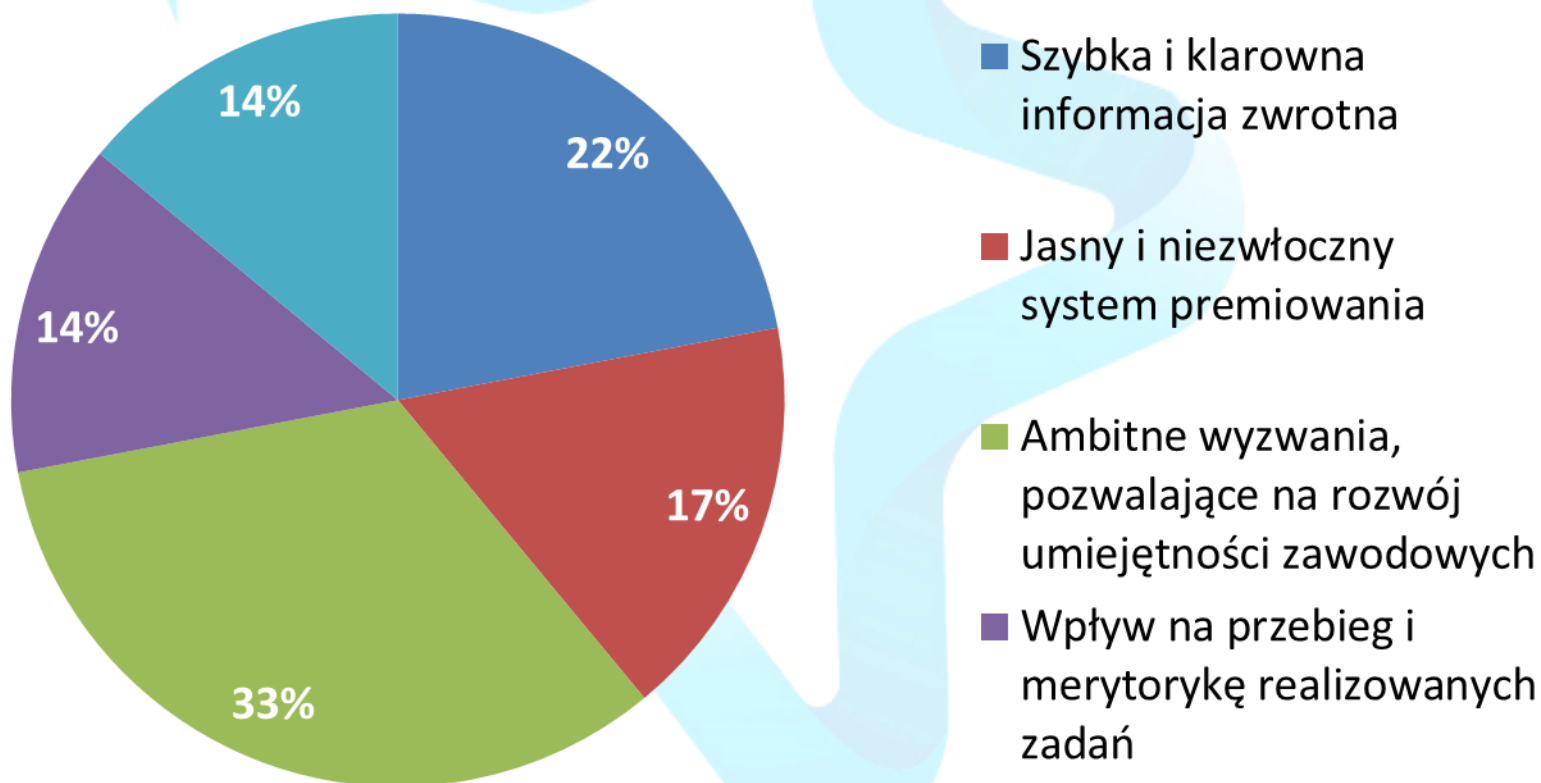
- Sytuacja ekonomiczna firmy,
- wizerunek firmy na rynku (prestż),
- struktura organizacyjna,
- treść i warunki pracy,
- poziom techniczny,
- stosunki społeczne, atmosfera,
- odpowiedzialność,
- uprawnienia sprawcze (władza).

Co motywuje pokolenie X?*



* Badanie przeprowadzone przez KPMG i redakcję Harvard Business Review, w: Młodzi na rynku pracy: nie tacy straszni, jak ich malują. Harvard Business Review Polska, listopad 2012.

Co motywuje pokolenie Y?



Wybrane aspekty zarządzania zasobami ludzkimi

Rozwiązywanie konfliktów

Pojęcie konfliktu wiąże się z występowaniem sprzeczności interesów powodujących konfrontację dwóch stron. Jest to zjawisko powszechne i naturalne a równocześnie potencjalnie niebezpieczne dla funkcjonowania firmy. Dlatego skuteczny lider powinien wiedzieć jak rozwiązać konflikty. Istnieje kilka podstawowych metod radzenia sobie z konfliktami:

- kompromis,
- dominacja,
- współdziałanie,
- negocjacje.



Kompromis

Ustalenie wspólnego stanowiska akceptowalnego dla dwóch stron. Żadna ze stron nie jest zadowolona w 100%.



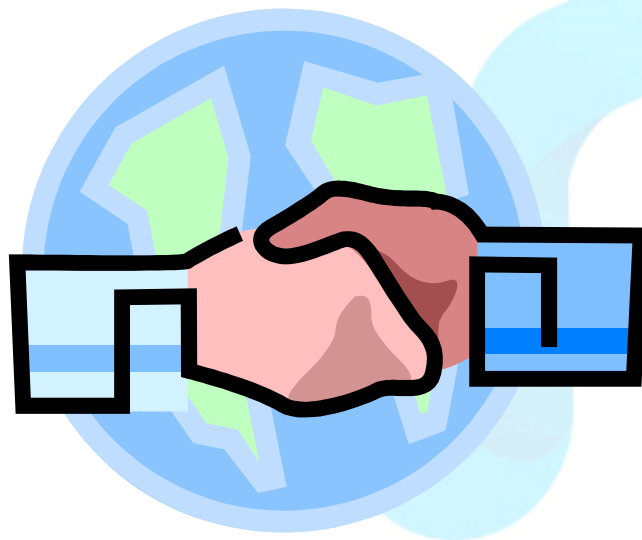
Dominacja

Jedna ze stron wygrywa, przegrany musi się podporządkować.



Współdziałanie

„Dwóch zwycięzców”, każda ze stron jest zadowolona, rezygnuje się z walki.



Negocjacje

Stosując odpowiednie argumenty, strony przekonują się wzajemnie do korzystnego rozwiązania konfliktu dla obu stron.

