



# WSTĘP

do zarządzania

i marketingu



## "Мотивация"



## Определения основных понятий

---

- **Мотивация** - система сил, которые заставляют людей вести себя определенным образом
- **Мотивация** - состояние готовности человека к определенному действию
- **Подходы к мотивации**
  - **со стороны содержания** - «какие факторы или факторы мотивируют людей?»
  - **со стороны процесса** - «Почему люди выбирают определенные варианты для удовлетворения своих потребностей и как они оценивают свое удовлетворение при достижении этих целей?»
  - **со стороны подкрепления** - "как заставить людей изменить свое поведение или сохранить его?"

# Подходы со стороны содержания - иерархия потребностей Маслоу





# Контентные подходы - теория ERG Alderfer

---

**Э. - существование** ( существование)

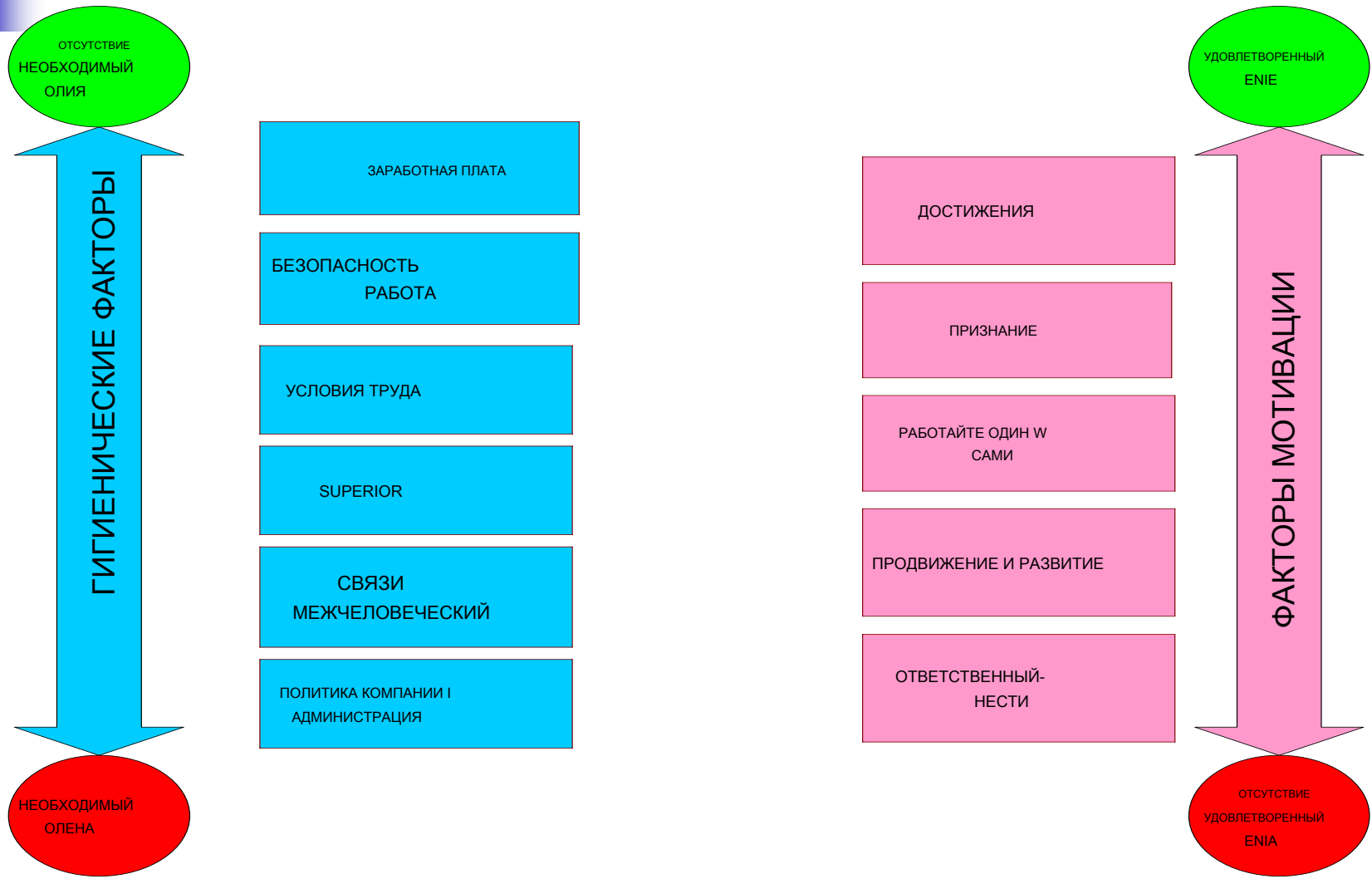
**р - приподнятость** ( социальные контакты)

**ГРАММ. - грядка** ( развитие)

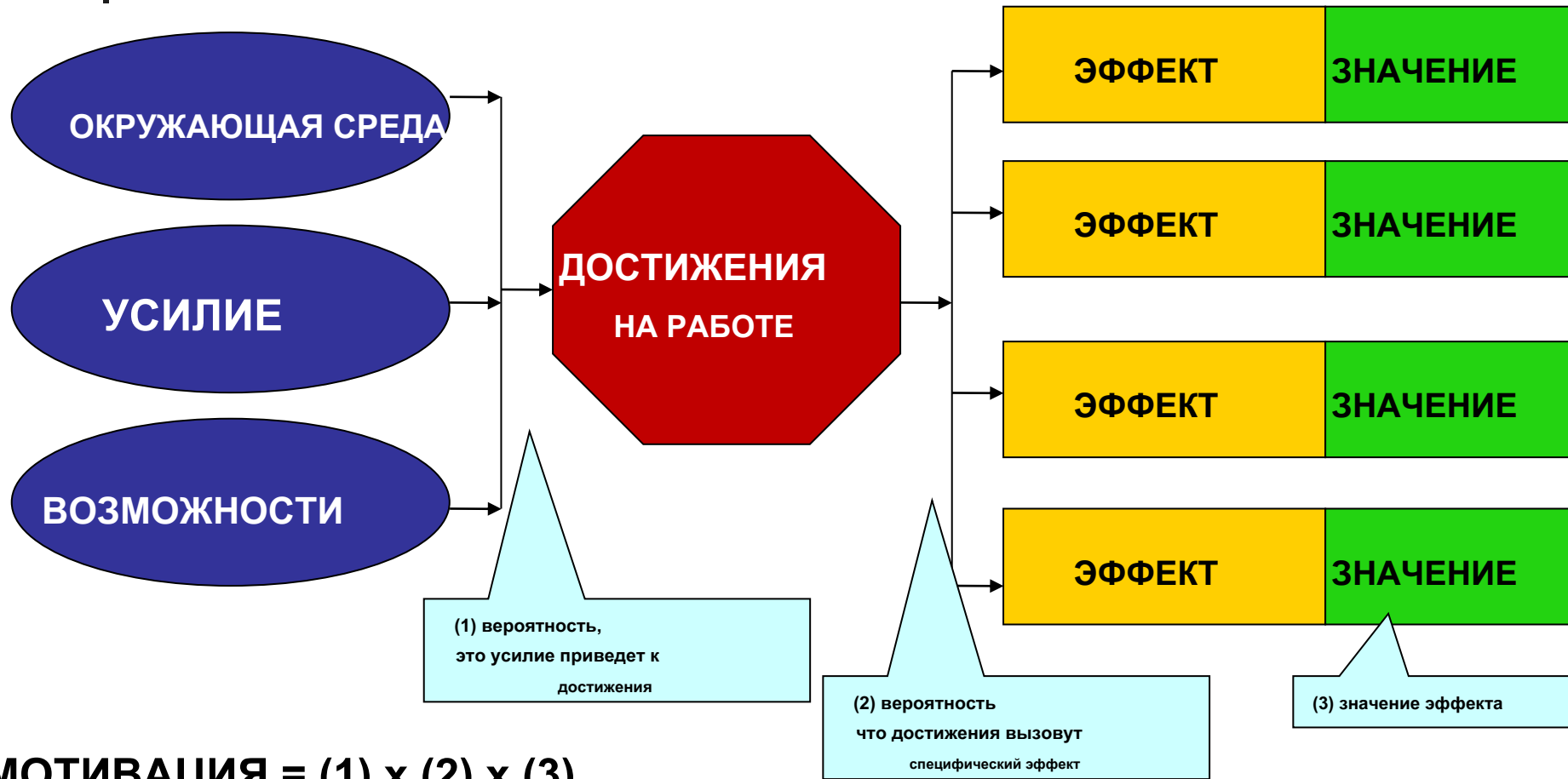
## • Теория ERG:

- предполагает, что мотивация людей к действию может быть вызвана несколькими категориями потребности,
- включает элемент под названием **разочарование - регресс**; если необходимо остается неудовлетворенным, человек будет разочарован, он вернется на нижний уровень и снова начнет искать способ удовлетворить потребность нижнего уровня

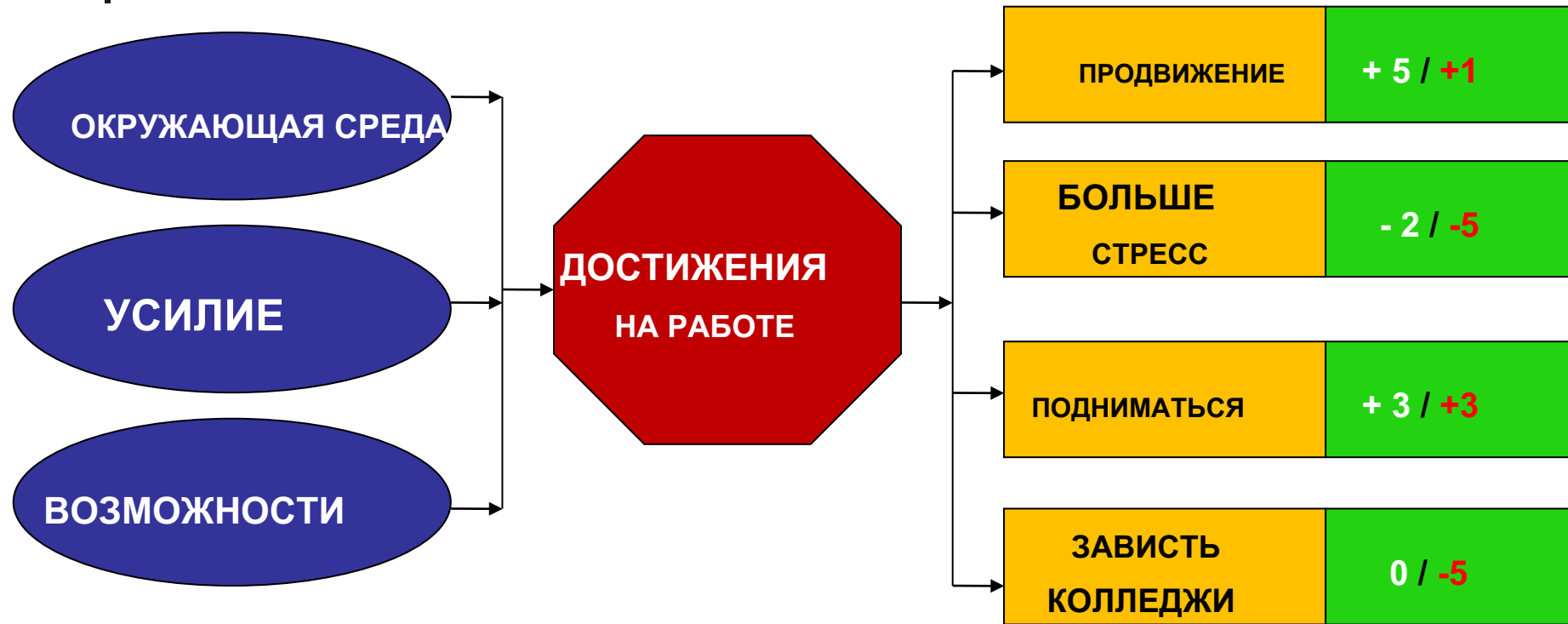
# Контентные подходы - двухфакторная теория Герцберга



# Процессный подход - теория ожиданий Врума



# Теория ожиданий Врума



$$\text{МОТИВАЦИЯ} = (1) \times (2) \times (3)$$



## Теория справедливости Адамса

---

- Сотрудник, который решает, что усилия, приложенные для выполнения работы, компенсируются полученным вознаграждением, чувствует мотивацию и эффективно выполняет возложенные на него обязанности.
- Сотрудник, который считает, что вознаграждение слишком мало для объема работы (неадекватно), не повысит его производительность. Его мотивация снизится, что приведет к худшим результатам.





## Теория справедливости Адамса

---

Результаты (i)

Результаты (другие)

---

Расходы (я)

---

Расходы (прочие)



## Упражнение 1

---

- Марчин является выпускником WNE SGGW и работает в страховой компании 3 года. Он занимается страхованием компаний. В прошлом году он успешно сдал брокерский экзамен. С этого времени он выполнял задания, связанные с позицией брокера, оставаясь при этом специалистом по страхованию. В апреле этого года компания была отмечена акциями и наградами. Марчин очень надеялся, что его повысят до должности брокера, учитывая, что он занимается брокерской деятельностью почти год, приобрел много новых клиентов и получил второе образование в Варшавской школе экономики. Каково же было его удивление, когда во время разговора с начальником он узнал, что ни его должность, ни зарплата не изменится, и эту должность займет г-жа Анна, которая, правда, имеет брокерские права, но пока занимается совсем другим,

**Основываясь на теории справедливости, объясните, что случилось с мотивацией Марцина.**

# Подход подкрепления - теория Скиннера





## Условия эффективности вознаграждений и штрафов

---

- знания
- принятие
- достаточность
- градация
- скорость
- следствие
- качество межличностных отношений
- индивидуализация
- сбалансировать пропорции



# WSTĘP

do zarządzania

i marketingu



"Управление  
межкультурный "

# Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина





## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**1. Вы представляете свое предложение группе японских менеджеров. Через некоторое время вы замечаете, что некоторые из них сидят, скрестив руки и закрыв глаза. Вы понимаете, что:**

**а также.** они слушают активно

**б.** они устали и немного дремлют

**с.** они делают вид, что спят, чтобы показать вам вежливо

что твоя презентация скучная



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**2. Ваш потенциальный клиент из Мексики опаздывает на деловую встречу на 45 минут. Его поведение:**

- а также.** его цель - показать вам, что он сам не просто пассажир  
на заднем сиденье, но видит себя водителем
- б.** это типично для мексиканцев, которые не обращают внимания  
пунктуальности
- с.** чтобы вы могли полюбоваться красивым местом перед тем, как отправиться в  
интересы





## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**3. Во время переговоров в Италии два итальянских переговорщика все еще разговаривают по телефону. Зачем?**

**а также.** Это явный признак того, что их не интересует ваше предложение.

**б.** Это хорошо известная тактика, применяемая против иностранцев, которые

цель - поставить собеседника в неудобное положение

и выявление его слабых мест

**с.** Предположительно им звонят начальство; если не

ответит на звонок, начальник примет это за высокомерие



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**4. В Гонконге во время переговоров вам предложили чай. Во время встречи вы заметили, что собеседник время от времени перемещает свою чашку либо ближе к себе, либо ближе к вам. Зачем?**

**а также.** Это метод, используемый в фен-шуй для служения

стимулируя положительную энергию

**б.** Это показывает, насколько они близки или далеки.

стороны заключения договора

**с.** Это признак нервозности и должен быть вызван вами.

используется в ваших интересах



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**5. Во время интенсивных переговоров российская сторона оказывает сильное давление на вас, чтобы вы согласились с их предложением, что крайне невыгодно для вас. Вы любезно объясните, что таким образом ваша компания не получит выгоду от этого контракта. Но россияне по-прежнему настаивают. Итак, вам следует:**

**а также** **б.** будьте вежливы со своим, пока русские наконец не поймут

- б.** проявив нервозность, демонстративно покинуть кабинет со своей командой - тогда россияне поймут, что уступок быть не может
- с.** Слегка согласен; Россияне будут удовлетворены даже небольшой уступкой, и переговоры можно будет продолжить.



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**6. Вы делаете презентацию для группы малазийских инвесторов. Вы очень воодушевлены своим новым продуктом и, чтобы убедить публику, что он сокрушит конкурентов, вы ударяете кулаком по подиуму. Малазийцы кажутся сбитыми с толку и озадаченными. Зачем?**

**а также.** Малайзийцы посчитали ваш жест слишком агрессивным

**б.** Малайзийцы восприняли ваш жест как вульгарный в своей культуре

**с.** Малайзийцы думали, что вас хвалили, что недопустимо.

в их культуре



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

7. Вас отправили в Саудовскую Аравию для выполнения технического задания. Каждый раз, когда вы и директор завода смотрите на монитор компьютера, чтобы посмотреть на графики, саудовец очень близко подходит к вам. Как ты должен это понимать?

а также. Режиссер явно хочет заинтересовать вас

сексуальный

б. Директор хорошо себя чувствует в вашей компании

с. Режиссер сохраняет личное пространство как есть

типично для своей страны среди коллег



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**8. Трое представителей вашей компании проводят собеседование с афганцем, претендующим на работу. Рекрутеры - мужчина и две женщины. Заявитель редко смотрит в глаза мужчине, а на женщин вообще не смотрит. Это потому что:**

**a также.** присутствие женщин делает его очень устрашающим

**b.** проявляет уважение к женщинам

**c.** демонстрирует свое превосходство над женщинами



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

1. Вы представляете свое предложение группе японских менеджеров. Через некоторое время вы замечаете, что некоторые из них сидят, скрестив руки и закрыв глаза. Вы понимаете, что:

а также. **они слушают активно**

б. они устали и немного дремлют

с. они делают вид, что спят, чтобы показать вам вежливо

что твоя презентация скучная



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**2. Ваш потенциальный клиент из Мексики опаздывает на деловую встречу на 45 минут. Его поведение:**

**а также.** его цель - показать вам, что он сам не просто пассажир

на заднем сиденье, но видит себя водителем

**б. является      типичный      за      жители      Мексика,      ВОЗ      нет**

**они обращают внимание на пунктуальность**

**с.** чтобы вы могли полюбоваться красивым местом перед тем, как отправиться в

интересы





## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**3. Во время переговоров в Италии два итальянских переговорщика все еще разговаривают по телефону. Зачем?**

**а также.** Это явный признак того, что их не интересует ваше предложение.

**б.** Это хорошо известная тактика, применяемая против иностранцев, которые

цель - поставить собеседника в неудобное положение

и выявление его слабых мест

**с. Предположительно им звонят начальство;**

**если они не ответят на звонок, начальник сочтет это высокомерием**



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**4. В Гонконге во время переговоров вам предложили чай. Во время встречи вы заметили, что собеседник время от времени перемещает свою чашку либо ближе к себе, либо ближе к вам. Зачем?**

**а также.** Это метод, используемый в фен-шуй для служения  
стимулируя положительную энергию

**б. Это показано, насколько они близки или далеки.  
стороны заключить договор**

**с.** Это признак нервозности и должен быть вызван вами.  
используется в ваших интересах



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

5. Во время интенсивных переговоров российская сторона оказывает сильное давление на вас, чтобы вы согласились с их предложением, что крайне невыгодно для вас. Вы любезно объясните, что таким образом ваша компания не получит выгоду от этого контракта. Но россияне по-прежнему настаивают. Итак, вам следует:

а также **б.** будьте вежливы со своим, пока русские наконец не поймут

**б. проявив нервозность, демонстративно покинуть кабинет со своей командой - тогда россияне поймут, что уступок быть не может**

с. Слегка согласен; Россияне будут удовлетворены даже небольшой уступкой, и переговоры можно будет продолжить.



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

**6. Вы делаете презентацию для группы малазийских инвесторов. Вы очень воодушевлены своим новым продуктом и, чтобы убедить публику, что он сокрушит конкурентов, вы ударяете кулаком по подиуму. Малазийцы кажутся сбитыми с толку и озадаченными. Зачем?**

**а также. Малазийцы восприняли ваш жест как слишком много**

**агрессивный**

**б. Малайзийцы восприняли ваш жест как вульгарный в своей культуре**

**с. Малайзийцы думали, что вас хвалили, что недопустимо.**

**в их культуре**



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

7. Вас отправили в Саудовскую Аравию для выполнения технического задания. Каждый раз, когда вы и директор завода смотрите на монитор компьютера, чтобы посмотреть на графики, саудовец очень близко подходит к вам. Как ты должен это понимать?

а также. Режиссер явно хочет заинтересовать вас

сексуальный

б. Директор хорошо себя чувствует в вашей компании

с. У директора остается столько личного пространства, сколько

она типична для своей страны среди коллег



## Глобальный бизнес - Этикетка - Викторина

---

8. Трое представителей вашей компании проводят собеседование с афганцем, претендующим на работу. Рекрутеры - мужчина и две женщины. Заявитель редко смотрит в глаза мужчине, а на женщин вообще не смотрит. Это потому что:

a также. присутствие женщин делает его очень устрашающим

**б. проявляет уважение к женщинам**

с. демонстрирует свое превосходство над женщинами

# Путеводитель для иностранцев приезжая в Японию





# Путеводитель для иностранцев приезжая в Японию

---

1. Палочки для еды, в ресторане нельзя ... в миске риса
2. Когда вы входите в комнату (дома, храма, ресторана) ...
3. Перед тем, как сесть в ванну ...
4. Не убирайте в общественных местах ...
5. В такси или в ресторанах не уходите ... Не раздайте
6. предметы (например, визитки) ...
7. Не наливать ... рис или другую пищу Избегать ... в
8. общественном транспорте
9. Чтобы сказать привет и до свидания, нет ...
10. Людям запрещено посещать общественные бани ...



## 1. Палочки для еды, которые нельзя в ресторане

**молотить вертикально в миске с рисом**



Удары палками связаны с определенным погребальным ритуалом. Их кладут рядом с тарелкой на специальную подставку. .

## 2. Как попасть в комнату (дома, в храме, в ресторане) **сним**

**обувь**



Японцы также меняют домашние тапочки при входе в туалет - при входе предусмотрены подходящие «банные» туфли, их меняют обратно после посещения туалета.

### 3. Перед тем, как сесть в ванну, **принять душ**



Традиционные японские ванны «фуро» обычно немного меньше, но намного глубже, чем обычные ванны. Перед тем, как войти в него, примите душ или кран, который обычно находится возле ванны.

#### 4. Не убирайте в общественных местах. **нос**



Люди с маской на лице - характерное зрелище в Японии, и они носят их не только для защиты себя от болезней, но и тогда, когда сами ощущают симптомы простуды и не хотят заразить других.



## 5. Не выходите в такси или ресторанах. **чаевые**



В ресторанах к счету добавляется плата за обслуживание. Когда официанты видят монеты, оставленные на столе, они обычно бегут за покупателем и говорят ему, что он забыл деньги.

## 6. Не раздайте предметы (например, визитки). **одной рукой**



## 7. Не наливать **соевый соус** для риса или другой еды



В Японии соевый соус подают в небольшом блюде, которое ставят на стол рядом с едой. Чтобы обмакнуть что-нибудь в соус, например суши, используйте палочки для еды.



## 8. Избегайте **громкие телефонные звонки** в общественном транспорте



Японцы говорят тихо и коротко, когда им нужно взять трубку. Большинство тех, кто путешествует в метро или автобусе, используют телефон для отправки сообщений, прослушивания музыки или просмотра видео.



9. Чтобы поздороваться и до свидания, нет. **протянуть руку**



## 10. Запрещается посещать общественные бани. **у кого есть татуировки**



В Японии запрещено пользоваться общественными банями (онсэнами) для людей, у которых есть татуировки. В прошлом татуировки были сигналом о принадлежности того или иного человека к банде.



# Культурные различия

<https://itro.pl/case-studies/rynek-francuski-disneyland/>



**DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ**

