

به نام خدا

فرآیندهای انگیزشی در مدیران مالی

**Motivational process
Financial managers**

مؤلف:

فاطمه مخدومی



انتشارات کتابچه

سرشناسه : مخدومی، فاطمه، ۱۳۶۸-
عنوان و نام پدیدآور : فرایندهای انگیزشی در مدیران مالی = Motivational process financial manag-ers/مؤلف فاطمه مخدومی.

مشخصات نشر : سنندج: کتابچه، ۱۳۹۹،
مشخصات ظاهری : ۹۰ ص.: مصور (رنگی)، جدول (رنگی).
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۲۹-۵۷-۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه.

موضوع : مدیران کل امور مالی

موضوع : Chief financial officers

موضوع : مدیران — روان شناسی

موضوع : Executives — Psychology

موضوع : مدیران — اخلاق حرفه‌ای

موضوع : Executives — Professional ethics

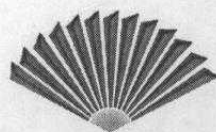
موضوع : انگیزشی در کار

موضوع : Employee motivation

رده بندی کنگره : ۶۵۸/۲

رده بندی دیویی : ۶۵۸/۴

شماره کتابشناسی ملی : ۳۰۶۵۱۶



انتشارات کتابچه

کتاب : فرایندهای انگیزشی در مدیران مالی

مؤلف: فاطمه مخدومی

ناشر: انتشارات کتابچه

جلد و صفحه آرابی: حامد نوری

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۲۹-۵۷-۸

سال و نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان

مرکز پخش :

کردستان - سنندج - مجتمع تجاری کردستان - طبقه اول - واحد ۲۲۳

تلفن: ۰۸۷۳۳۲۲۹۹۶۸

www.ketabchehpub.ir

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۹.....	پیشگفتار.....
۱۰.....	تعریف انگیزش.....
۱۰.....	فرآیند انگیزش.....
۱۱.....	شدت انگیزه.....
۱۲.....	مقایسه انگیزه ها و هدف ها.....
۱۲.....	افزایش نیروی انگیزه.....
۱۳.....	نظریه های انگیزش.....
۱۳.....	الف) مدل سنتی.....
۱۳.....	ب) مدل روابط انسانی.....
۱۳.....	ج) مدل منابع انسانی.....
۱۴.....	نظریه های معاصر انگیزش.....
۱۵.....	وضعیت انگیزشی.....
۱۵.....	رفتار، اهداف، انگیزه.....
۱۶.....	تفاوت فعالیت های در جهت هدف و فعالیت های هدف.....
۱۶.....	افزایش نیروی انگیزه.....
۱۷.....	بررسی نظریه های انگیزش.....
۱۷.....	در مدیریت مالی و رفتار سازمانی.....
۱۹.....	نظریه های انگیزش.....
۱۹.....	مدل سنتی.....

۱۹.....	مدل روابط انسانی
۲۰.....	مدل منابع انسانی
۲۰.....	نظریه های معاصر انگیزش
۲۰.....	نظریه های محتوایی
۲۲.....	نظریه نیازهای بالفعل مورای
۲۲.....	نظریه انگیزش و بهداشت روانی
۲۴.....	نظریه نیازها: سه سمانه ملک کلند
۲۴.....	نظریه نیازهای زیستی، تعلق و رشد
۲۴.....	نظریه های فرایندی
۲۵.....	نظریه انتظار
۲۵.....	نظریه برابری
۲۶.....	نظریه اسناد
۲۶.....	نظریه هدف گذاری
۲۶.....	نظریه های تقویت یا شرطی کردن عامل
۲۷.....	بکارگیری نظریات انگیزش
۲۸.....	فنون انگیزش و کاربرد آنها مدیریت مالی
۲۸.....	پاداش مالی و پولی
۲۸.....	انگیزش از طریق طراحی شغل
۲۹.....	تعدیل کار هفتگی
۳۰.....	شناور ساختن ساعات کار
۳۰.....	هدف گذاری مدیران مالی و انگیزش
۳۰.....	اشتراک مساعی

۳۰.....	اصلاح رفتار
۳۱.....	عدالت در پرداخت ها
۳۳.....	برنامه های مبتنی بر حقوق متغیر
۳۳.....	مزایای انعطاف پذیر
۳۵.....	مدیریت انگیزه
۳۶.....	انگیزه و نیاز ها در مدیریت
۳۶.....	هرم مازاس
۳۷.....	هرم مازاس
۳۷.....	نیاز به امنیت
۳۷.....	نیاز به خودشکوفایی
۳۸.....	عوامل انگیزش
۳۸.....	انگیزه تشویقی
۳۹.....	فرصت های رهبری
۳۹.....	انگیزی درونی
۳۹.....	انگیزش مالی در سازمان
۴۰.....	الف) نیازهای دانشی
۴۰.....	ب) نیازهای روحی و روانی
۴۰.....	ج) نیازهای وظیفه
۴۱.....	د) نیازهای اخلاقی
۴۱.....	بر انگیزاننده ها
۴۱.....	مشوق ها
۴۱.....	اهمیت انگیزش

- توانمند سازی سازمان ها ۴۱
- ماندگاری و رضایتمندی کارکنان ۴۲
- خلاقیت ۴۲
- جلب رضایت مشتریان ۴۲
- راه های ایجاد انگیزه در کارکنان ۴۲
- برنامه های مزایای انعطاف پذیر ۴۳
- تفویض اختیار ۴۳
- توازن بین درآمد و هزینه های زندگی ۴۳
- مالکیت کارکنان ۴۴
- برنامه های مشارکت در محصولات ۴۴
- برنامه های مشارکت در سود ۴۴
- برنامه های کاهش هزینه ها ۴۵
- مشارکت کارکنان ۴۵
- انواع برنامه های مشارکت کارکنان ۴۶
- ایجاد بهداشت روانی در محیط کار ۴۷
- انگیزش و بهره وری ۴۸
- تعریف مدیریت مالی ۵۰
- مدیریت مالی رفتاری ۵۰
- تفاوت اقتصاد رفتاری و مالی رفتار ۵۰
- رویکرد مالی رفتاری (Behavioral Finance) ۵۲
- دانش مالی رفتاری ۵۳
- جهت گیری رفتاری ۵۳

- عوامل احساسی ۵۳
- خطاهای فکری - مالی رفتاری ۵۵
- حسابداری ذهنی ۵۵
- آریتراژ - مالی رفتاری ۵۶
- کمبود اطلاعات - نظریه مالی رفتاری ۵۷
- سطوح تأثیر گذاری نظریه های مالی رفتاری ۵۹
- رفتار مالی خرد ۵۹
- مالی رفتاری کلان ۵۹
- مدیریت مال و تعارضات سازمانی ۶۰
- مفهوم شناسی تعارض ۶۰
- اجتناب - غیر قطعی , غیر متکافئه ۶۱
- مدیریت تعارض ۶۱
- انطباق - غیر قطعی , همکارانه ۶۱
- سازش - کمی قطعیت , کمی همکاری ۶۲
- رقابت - قطعی غیر همکارانه ۶۲
- همکاری - قطعی , همکارانه ۶۲
- استراتژی صحیح مدیریت تعارضات ۶۳
- تعارض های سازنده مدیران مالی ۶۳
- تعارض های مخرب مدیران مالی ۶۳
- انواع تعارض ۶۴
- تقسیم بندی تعارضات سازمانی ۶۴
- روند شکل گیری فرآیند تعارض ۶۶

۶۶	الف) ارتباطات
۶۶	ب) ساختار
۶۷	ج) متغیرهای شخصی
۶۷	شناخت تعارض
۶۸	تعارض آشکار (رفتار)
۶۸	پیامدهای تعارض (ره آوردها)
۶۸	نتایج سازنده (functional outcomes) تعارض کارکردی
۶۹	نتایج ویرانگر (dysfunctional outcomes) تعارض غیر کارکردی
۶۹	راهبردهای مدیریت تعارض
۶۹	مذاکره (negotiation)
۷۰	فرآیند مذاکره
۷۰	مسائلی که در فرآیند مذاکره
۷۲	تأثیر هیجان در عملکرد سیستم ایمنی بدن مدبران مالی
۷۴	هیجان
۷۵	توس و سیستم ایمنی بدن
۸۵	منابع و مآخذ

مدیریت مالی و فرآیندهای انگیزشی در مدیران مالی به مجموعه دستور العمل ها و تکنیک هایی گفته می شود که چرخه مالی زندگی ما را تامین می کند. و یک دور نمای درست و صحیح از وضعیت اقتصادی و مالی زندگی با انگیزه را به ما اعطا می کند. البته مدیریت مالی شاخه های متفاوتی دارد و می تواند در صنعت، در آموزش، در کسب و کار، در تولید و در بسیاری از نقاط دیگر نیز مورد استفاده قرار گیرد، اما کلی ترین و اصلی ترین مبحثی که مدیریت مالی شامل آن می شود، مدیریت مالی در زندگی است. شاید برای شما هم سوال باشد که چطور بعضی ها ثروت مند می شوند و چطور هر روز بر سرمایه ی شان اضافه می شود. یکی از راه های طلایی افزایش درآمد، در تکنیک ایجاد در آمد های پنهان است. انگیزش از موضوعات و مفاهیم اساسی در مدیریت سرما، ای آسانی بوده و آثار و نوشته های بسیاری در خصوص انگیزش از سوی دانشمندان مختلف مطرح شد که در آنها هم از نظر تئوریک و هم از نظر تجربی، فنون انگیزشی مورد استفاده توسط مدیران مالی برای بهبود عملکرد افراد مورد بحث و بررسی گرفته است. نقش انسان به عنوان عامل حیاتی و اسرأثر ک مالی سازمان بیش از پیش مورد توجه قرار دارد. یکی از وظایف مهم مدیران در سازمان ها، شناسایی استعداد های بالقوه کارکنان و فراهم نمودن زمینه های رشد و شکوفایی آنان است که زمینه ارتقای بهره وری را فراهم می کند. امروزه نمی توان بدون توجه به میزان بهره وری در تولید و بدون انگیزش از عوامل موثر بر افزایش آن، به سوی توسعه پایدار گام برداشت. از آنجا که مدیران مالی در توسعه نقش کلیدی دارد و تحقق توسعه به دست انسان صورت می پذیرد، بر طرف کردن نیاز های روحی و روانی افراد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. بنابراین یکی از وظایف مهم مدیر، انگیزش افراد است. انسان هایی با نیاز های متعدد برای نیل به هدف های مالی - سازمانی، لذا هدف از تدوین این کتاب پردازش به انگیزه های مثبت مالی و رفتار مالی موثر در مدیران مالی می باشد و می تواند جهت موفقیت مدیران مالی و دانشجویان این عرصه مفید و موثر واقع گردد.