

# DOVEDNOSTI V ŘÍZENÍ

## OBSAH

<b>1</b>	<b>ÚVOD .....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>VYBRANÉ METODY DOVEDNOSTÍ V ŘÍZENÍ .....</b>	<b>7</b>
2.1	METODA ČERNÉ SCHRÁNKY V DIAGNOSTICE ŘÍDÍCÍHO SYSTÉMU.....	7
2.2	METODY ORGANIZAČNÍHO PŘÍSTUPU A METODY SOCIÁLNĚ PSYCHOLOGICKÉ .....	13
2.3	METODY SOCIÁLNĚ - PSYCHOLOGICKÉ .....	15
<b>3</b>	<b>ORGANIZAČNÍ A ŘÍDÍCÍ SYSTÉM.....</b>	<b>19</b>
3.1	NASTAVENÍ PARAMETRŮ ORGANIZAČNÍ STRUKTURY.....	23
3.2	TEORETICKÝ ROZPOR ORGANIZAČNÍ OPTIMALIZACE .....	28
3.3	Řídící STRUKTURA .....	32
3.4	METODY PRO URČENÍ ŘÍDÍCÍ KAPACITY .....	35
3.4.1	<i>Metody analytické .....</i>	35
3.4.2	<i>Řidící kapacita - metody syntetické .....</i>	36
3.4.3	<i>Faktory ovlivňující rozpětí řízení .....</i>	37
3.5	KVALIFIKAČNÍ STRUKTURA.....	39
<b>4</b>	<b>VZTAHY VE SKUPINĚ.....</b>	<b>40</b>
4.1	ANALÝZA NEFORMÁLNÍCH VZTAHŮ VE SKUPINĚ .....	40
4.2	SOCIOMETRICKÝ TEST .....	43
4.3	DELEGOVÁNÍ - URČENÍ ÚROVNĚ PROCESU DELEGOVÁNÍ .....	50
<b>5</b>	<b>ŘÍZENÍ PRACOVNÍHO VÝKONU.....</b>	<b>52</b>
5.1	PROCES ŘÍZENÍ PRACOVNÍHO VÝKONU .....	52
5.2	ERGONOMIE A JEJÍ SYSTÉMOVÉ Využití při ŘÍZENÍ PRACOVNÍHO VÝKONU .....	52
5.3	SYSTÉM ČLOVĚK – TECHNIKA – PROSTŘEDÍ – PRACOVNÍ VÝKON .....	54
5.4	KRITÉRIA HODNOCENÍ ERGONOMICKÉHO SYSTÉMU .....	58
5.5	ANTROPOCENTRISMUS .....	59
5.6	TECHNIKA A PRACOVNÍ PROSTŘEDÍ .....	60
5.7	PARAMETRY ČLOVĚKA .....	60
5.8	PRACOVNÍ PROSTŘEDÍ .....	64
<b>6</b>	<b>ROZHODOVÁNÍ V ŘÍZENÍ.....</b>	<b>67</b>
6.1	KLASIFIKACE ROZHODOVACÍCH PROCESŮ .....	69
6.2	POVAHA ROZHODOVÁNÍ DETERMINISTICKÉHO, STOCHASTICKÉHO A V NEURČITOSTI .....	70
6.3	DETERMINISTICKÉ VÍCEKRITERIÁLNÍ ROZHODOVÁNÍ .....	73
6.3.1	<i>Metody stanovení váhy důležitosti hodnoticích kritérií .....</i>	74
6.3.2	<i>Metody agregace hodnoticích kritérií .....</i>	77
6.3.3	<i>Ilustrativní příklad: Postup při deterministickém multikriteriálním rozhodování .....</i>	79
6.4	STOCHASTICKÉ ROZHODOVÁNÍ (V PODMÍNKÁCH NEJISTOTY) .....	86
6.4.1	<i>Případová studie: skutečná střední cena ojetého automobilu .....</i>	86
6.5	ROZHODOVÁNÍ V PODMÍNKÁCH NEURČITOSTI .....	94
<b>7</b>	<b>ŘÍZENÍ OPERACÍ A NAVRHOVÁNÍ EXPERIMENTŮ .....</b>	<b>100</b>
7.1	PLÁNOVÁNÍ OPERACÍ PRODUKCE .....	101
7.2	ŘÍZENÍ TRANSFORMAČNÍHO PROCESU .....	104
7.2.1	<i>Algoritmus rozvrhu zátěže na pracovní místa .....</i>	108
7.2.2	<i>Řazení přidělených úkolů na pracovním místě .....</i>	111
7.3	NASTAVENÍ VÝROBNÍCH OPERACÍ S VYUŽITÍM NAVRHOVÁNÍ EXPERIMENTŮ .....	116
7.3.1	<i>Základní principy při navrhování experimentů .....</i>	118
7.3.2	<i>Ilustrativní příklad DOE .....</i>	120

## DOVEDNOSTI V ŘÍZENÍ

7.3.3	<i>Model predikce odezvy pomocí DOE</i> .....	124
<b>8</b>	<b>ŘÍZENÍ KVALITY PRODUKCE</b> .....	<b>126</b>
8.1	PŘÍPADOVÁ STUDIE: CHARAKTER FIREMNÍ KULTURY PODPORUJÍCÍ KVALITU.....	128
8.2	ZNAKY JAKOSTI.....	133
8.3	ANALÝZA KVALITY PRODUKČNÍHO PROCESU .....	134
8.4	ANALÝZA STABILITY PRODUKČNÍ KVALITY .....	137
8.5	STATISTICKÁ REGULACE KVALITY PRODUKTŮ.....	144
<b>9</b>	<b>KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI MANAŽERA</b> .....	<b>157</b>
9.1	NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE.....	158
9.2	VERBÁLNÍ KOMUNIKACE.....	158
9.3	SEMIOTIKA.....	159
9.4	PRVKY KOMUNIKACE.....	159
9.5	KOMUNIKACE A KONFLIKTY .....	165
9.5.1	<i>Řešení konfliktů</i> .....	167
9.5.1.1	Úloha manažera v řešení konfliktů .....	168
9.5.1.2	Manažerské schopnosti pro zvládnutí konfliktů.....	168
9.6	KOMUNIKACE A VYJEDNÁVÁNÍ .....	169
9.6.1	<i>Vyjednávání mezi skupinami</i> .....	170
9.6.2	<i>Úkoly předcházející vyjednávání</i> .....	170
9.6.3	<i>Taktické postupy při vyjednávání</i> .....	170
9.6.4	<i>Role důvěry při vyjednávání</i> .....	171
9.6.5	<i>Fáze vyjednávání</i> .....	172
9.6.6	<i>Principiální vyjednávání</i> .....	172
9.7	Řídící KOMUNIKACE .....	173
9.8	PRACOVNÍ KOMUNIKACE .....	174
9.9	EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE .....	174
9.10	KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI .....	175
9.10.1	<i>Dovednosti receptivní</i> .....	176
9.10.2	<i>Dovednosti expresivní</i> .....	176
9.11	KOMUNIKAČNÍ HRY .....	178
9.11.1	<i>Komunikační hry zdroje komunikace</i> .....	179
	<i>Člověk na místě zdroje, vysílače informací se může uchylovat ke komunikačním hrám především proto, aby se v očích příjemce stal lepším, hodnějším nebo chytřejším. Nejčastěji se jedná o následující případy:</i> .....	179
9.11.2	<i>Komunikační hry příjemce informace</i> .....	180
9.12	POZORUJÍCÍ ÚČASTNÍK .....	181
9.13	DOHODA O CÍLECH .....	182
9.14	POSKYTOVÁNÍ A PŘIJMÁNÍ ZPĚTNÉ VAZBY .....	184
9.14.1	<i>Chyby zpětné vazby</i> .....	184
9.14.2	<i>Základní podmínky efektivnosti zpětnovazební komunikace</i> .....	185
<b>10</b>	<b>LITERATURA</b> .....	<b>187</b>