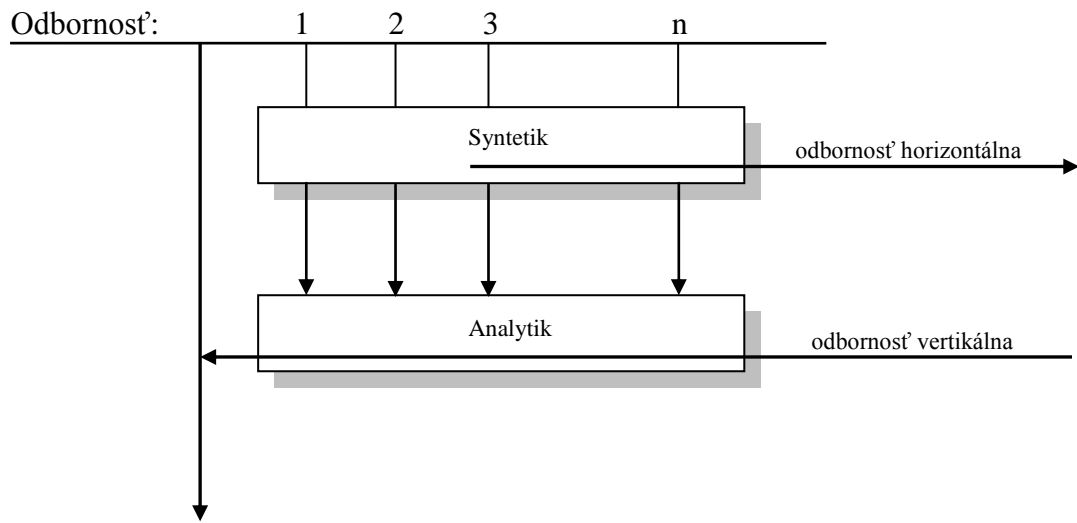
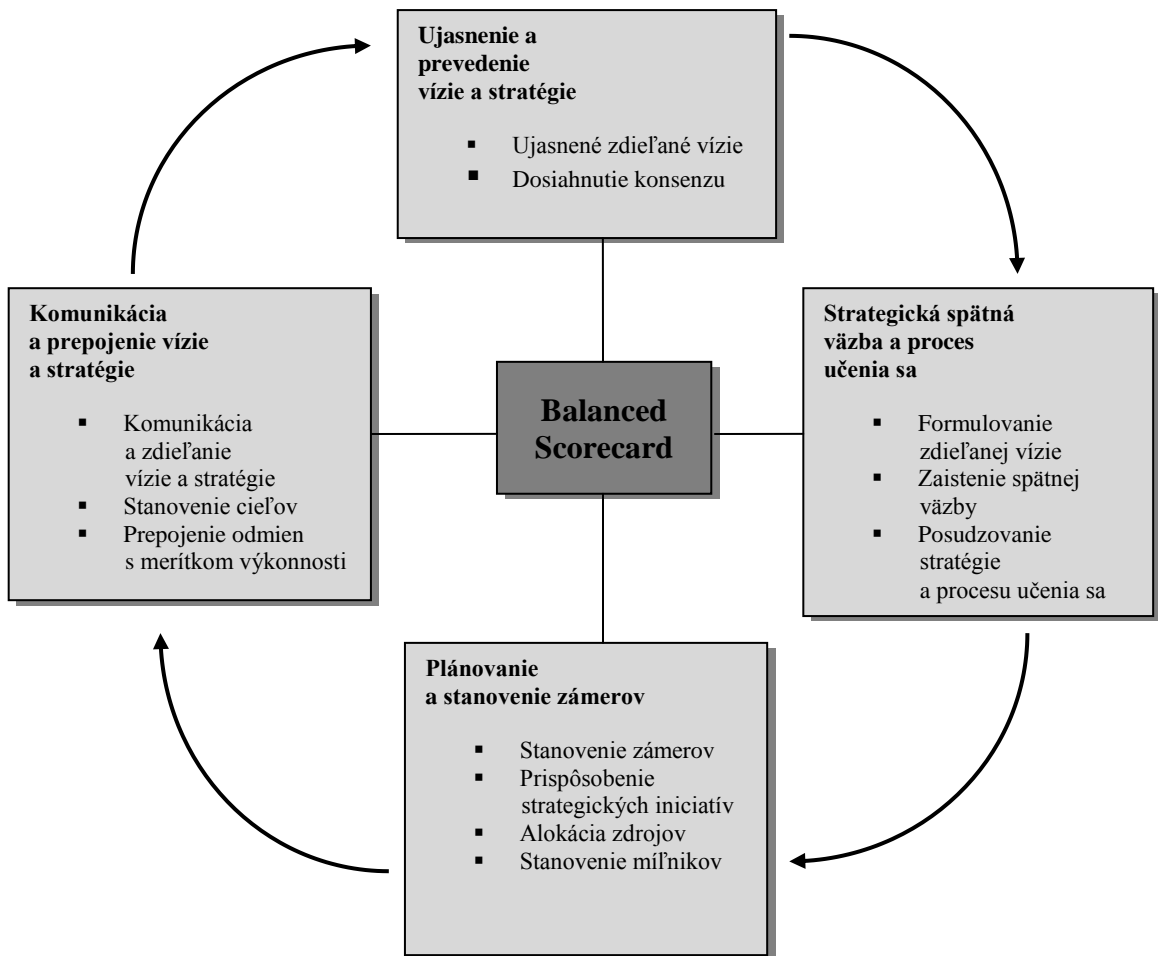


# Prílohy

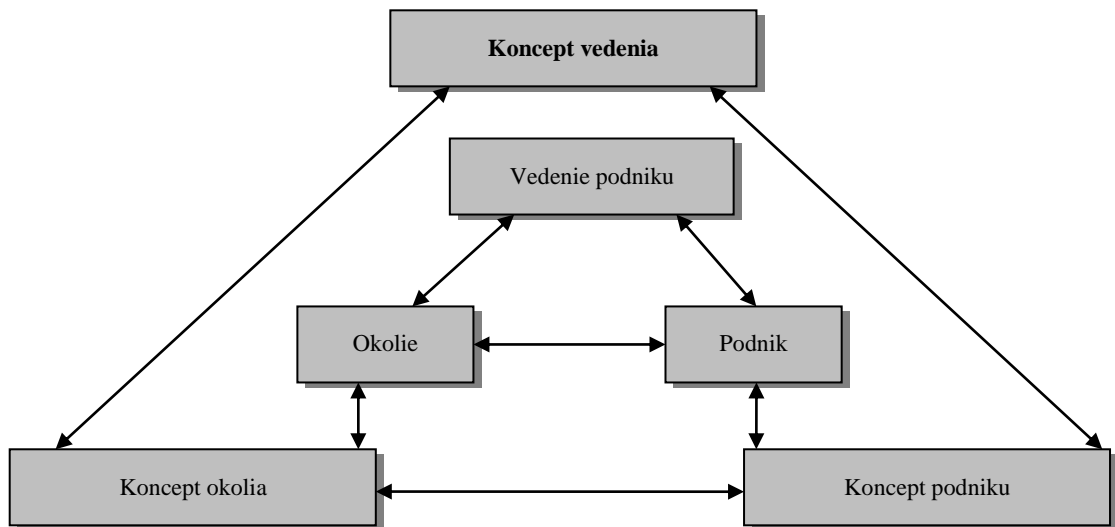
**Príloha A: Znázornenie odbornosti syntetikov a analytikov v rámci manažmentu organizácie**



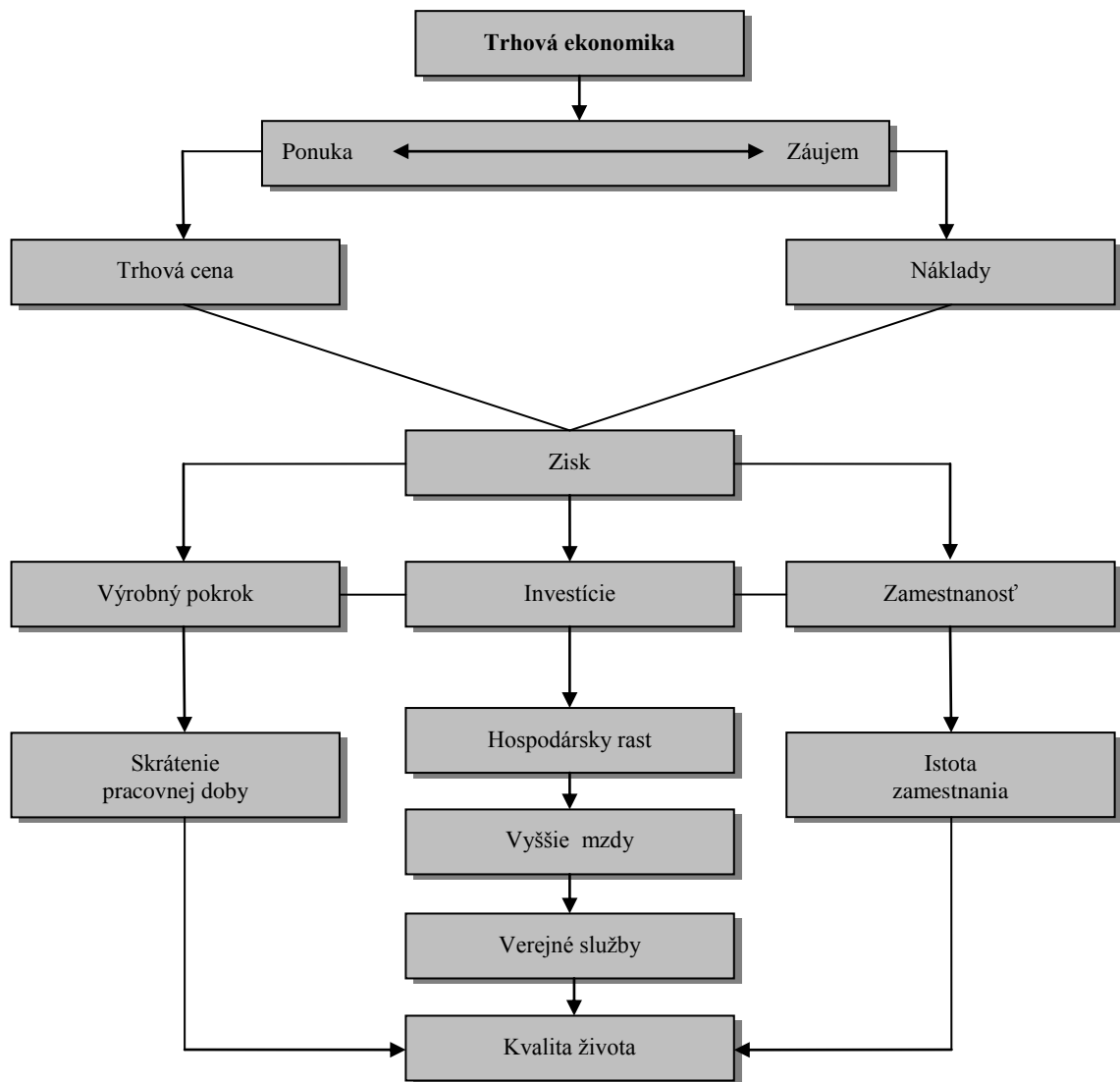
## Príloha B: Balanced Scorecard ako strategický rámec



**Príloha C: Tri základné podsystemy integrovaného manažérskeho systému a ich koncepty**



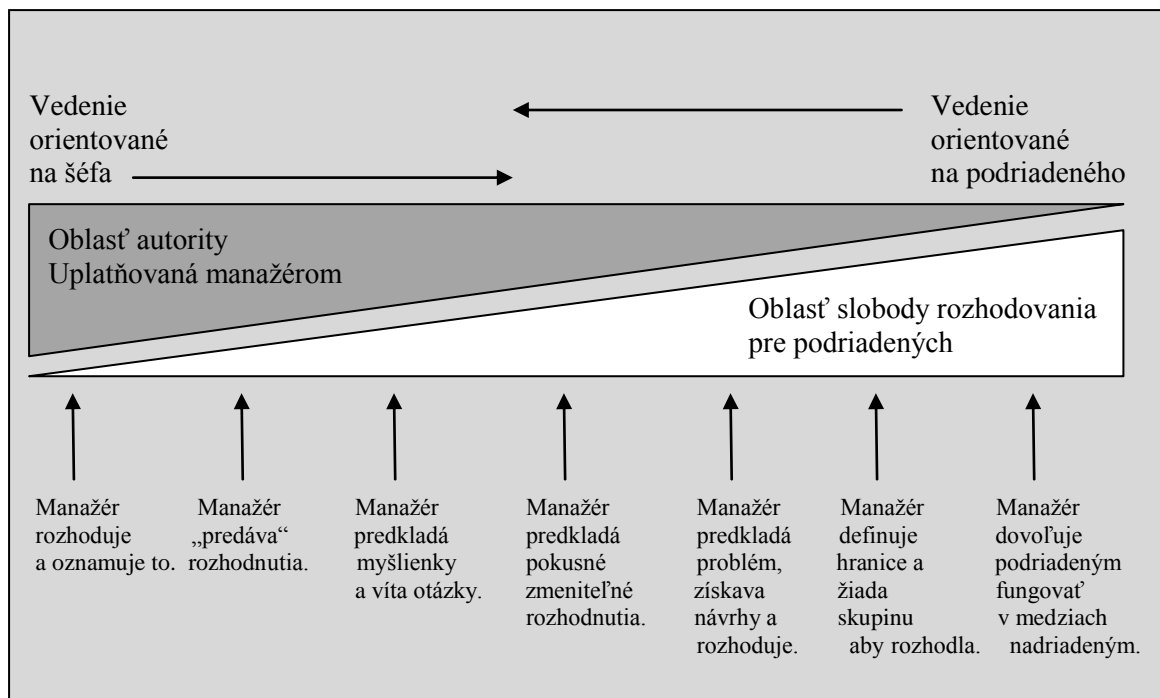
## Príloha D: Zisk v systéme trhového hospodárstva



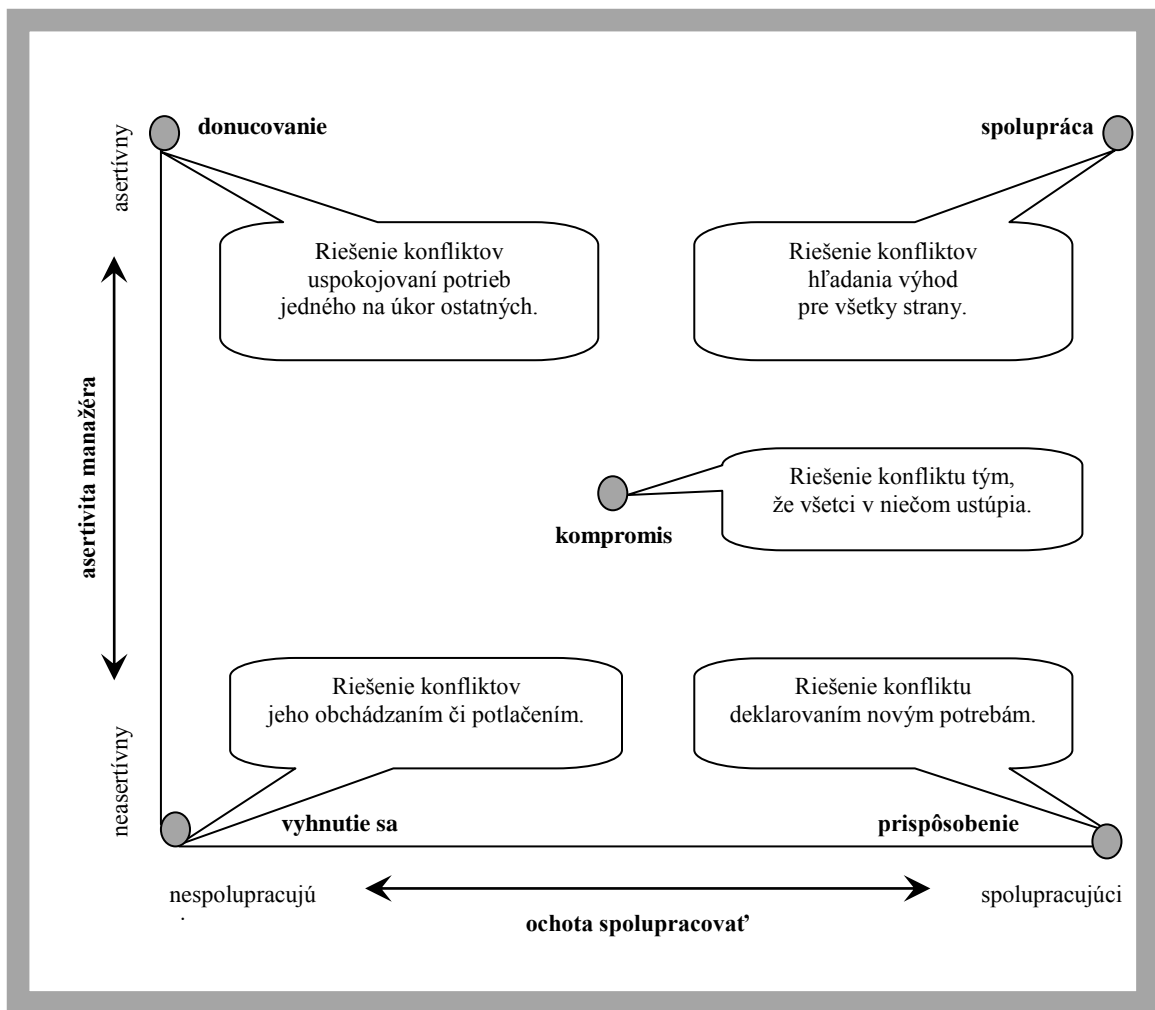
**Príloha E: Stupnica popisujúca „Môj nadriadený môže...“**

1. Donucovacia moc	Prideliť mi nepríjemnú prácu alebo pracovné zameranie. Spôsobiť, že moja práca bude pre mňa obtiažna. Spôsobiť, že to tu nebude žiadna zábava.
2. Odmeňovacia moc	Zvýšiť môj plat či mzdu. Poskytnúť mi zvláštne výhody. Ovplyvniť moje povýšenie.
3. Zákonná moc (legitimita)	Spôsobiť, aby som mal pocit povinnosti niečo urobiť. Dať mi pocit zodpovednosti za splnenie nejakej úlohy. Spôsobiť, aby som vedel, že mám úlohy, ktoré musím splniť.
4. Odborná moc	Poskytnúť mi dobré technické nápady. Podeliť sa so mnou o svoje významné skúsenosti a znalosti. Poskytnúť mi dobrú radu.
5. Pridelená moc	Spôsobiť, aby som sa cítil vážený. Spôsobiť, aby som mal pocit, že som sa osvedčil. Spôsobiť, aby som sa cítil dôležitý.

## Príloha F: Kontinuum správania pri vedení ľudí

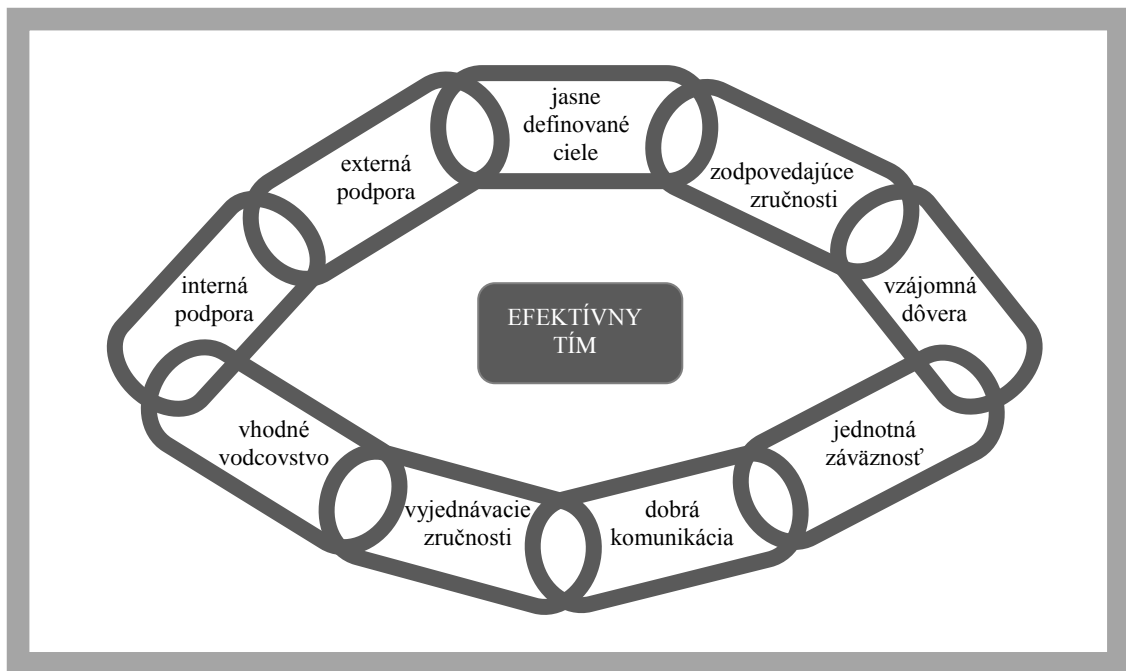


## Príloha G: Techniky riešenia konfliktov

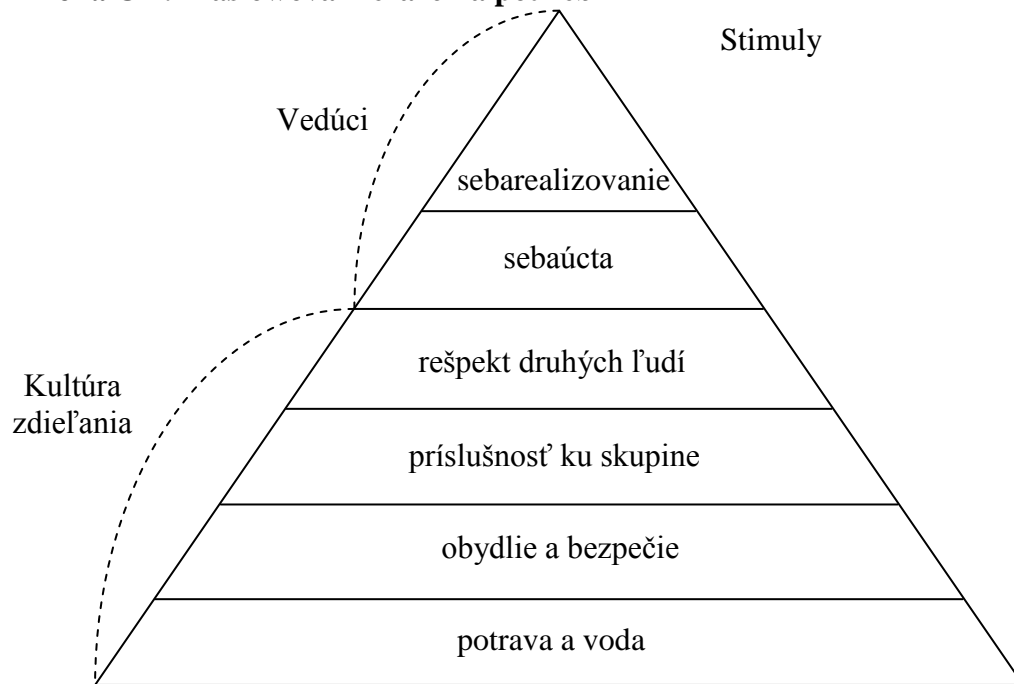




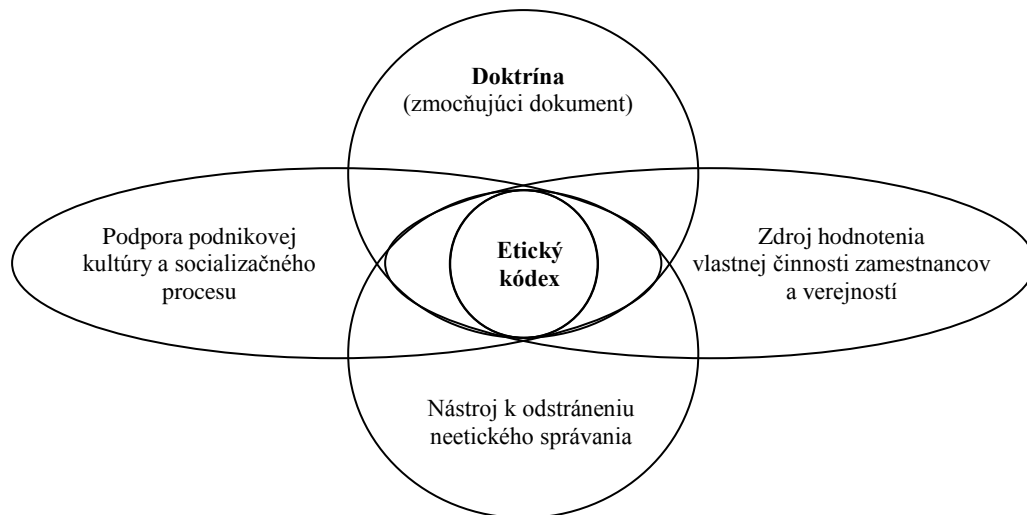
## Príloha H: Charakteristiky efektívneho tímu



**Príloha CH: Maslowova hierarchia potrieb**



## Príloha I: Obecné funkcie kódexu etiky firmy



## **Zoznam príloh**

- Príloha A: Znázornenie odbornosti syntetikov a analytikov v rámci manažmentu organizácie (Dytrt, 2006, s. 38).
- Príloha B: Balanced Scorecard ako strategický rámec (Kaplan, R. S., Norton, D. P., 2000, In: Putnová, Seknička, 2007, s. 106).
- Príloha C: Tri základné podsystémy integrovaného manažérskeho systému a ich koncepty (Putnová, Seknička, 2007, s. 107).
- Príloha D: Zisk v systéme trhového hospodárstva (Putnová, Seknička, 2007, s.95).
- Príloha E: Stupnica popisujúca „Môj nadriadený môže...“ (Hinkin, Schriesheim, 1959, In: Donnelly et al., 2005, s. 460).
- Príloha F: Kontinuum správania pri vedení ľudí (Tannenbaum, Chmidt, 1973, In: Donnelly et al., 2005, s. 469).
- Príloha G: Techniky riešenia konfliktov (Thomas, 1992, In: Robbins, Coulter, 2004, s. 373).
- Príloha H: Charakteristiky efektívneho tímu (Robbins, Coulter, 2004, s. 380).
- Príloha CH: Maslowova hierarchia potrieb (Whitmore, 2004, s. 116).
- Príloha I: Obecné funkcie kódexu etiky firmy (Rolný, 1998, In: Putnová, Seknička, 2007, s. 76).