

روش‌های ایجاد انگیزه در دیگران

چگونه مربیان رهبر موفق باشیم

www.ketabir.com

سرشناسه	بلانچارد، کنت اچ. ۱۹۳۹ - م. Blanchard, Kenneth H.
عنوان و نام پدیدآور	روشهای ایجاد انگیزه در دیگران: چگونه مربی و رهبر موفق باشیم / کنت اچ. بلانچارد : النا ز رحمت نژاد.
مشخصات نشر	تهران: اندیشه معاصر، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۱۲۴ ص.؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	978-600-5996-66-1
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: The little book of coaching : motivating people to be winners, c2001.
موضوع	رهبری
موضوع	Leadership
موضوع	موفقیت - انگیزش
موضوع	Achievement motivation
موضوع	انگیزش
موضوع	(Motivation (Psychology
موضوع	گروه کار
موضوع	Teams in the workplace
شناسه افزوده	رحمت نژاد، النا، ۱۳۱ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۶ / ۷۹ / ۵۵۷
رده بندی دیویی	۶۵۸/۴۰۹۲
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۷۴۵۶۲



نشریات

نام کتاب: روشهای ایجاد انگیزه در دیگران

مؤلف: کنت بلانچارد

ناشر: اندیشه معاصر

ویراستار: مهدی قدس الهی

ناظر فنی: مهناز اسدی

صفحه آرای: سید مهدی تقوی

طراح جلد: وحید امیر احمدی

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۹۹۶-۶۶-۱

قیمت: ۲۱۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۱۳	گام اول: ایمان به عقاید
۳۷	گام دوم: سمادیت ریاضی
۵۷	گام سوم: تمایل به انعطافپذیری
۶۹	گام چهارم: انسجام در رفتار
۹۱	گام پنجم: دورویی ممنوع
۱۱۹	حرف آخر

مقدمه

بسیاری از شما خوانندگان که این کتاب را می‌خوانید، مربی فوتبال نیستید و هیچ وقت هم مربی فوتبال نخواهید شد. اما اگر معلم هستید یا رئیس یک اداره، مدیر فروش یا رهبر گروه موسیقی، مربی بیسبال لیگ کودکان یا افسر ارتش، خوب است بدانید که می‌توانید توانایی خود را برای به دست آوردن بهترین عملکرد، دردم بهیو، ببخشید.

بی‌گمان فوتبال و تجارت با هم متفاوت هستند، اما این روزها مشکلات افرادی که در تجارت جاری هستند با مشکلاتی که مربی در زمین فوتبال با آن مواجه می‌شود، تفاوت چندانی ندارند. تدابیر آن قدر شبیه هم هستند که پیاپی آن و به کار بردن مرزی که باعث تفاوت این دو می‌شود، نیازمند دقت مداوم است.

دست آخر، چه در ورزش چه در تجارت، بردن و باختن به ترفندهای خلاق یا به کار بردن سیستمی جدید به صورت «بتگی، بستگی ندارد. رقابت کردن همان اطلاعاتی را نیاز دارد که شما در اختیار دارید. بنابراین، قرار است برای برنده شدن چه روشی را به کار بگیرید؟ مساله مهم ایجاد انگیزه در افراد است تا به صورت گروهی، خود را برای بازی آماده کنند و به شدت تلاش نمایند. و در یک کلمه مربیگری است که اهمیت دارد.

دان شولا

در یک چشم انداز می بینیم که رهبران می روند و رهبرانی دیگر جایگزین می شوند. تعداد افرادی که موفقیت را طی دوره ای طولانی در سازمان هایشان تداوم بخشیده اند زیاد نیست، به خصوص در این محیط پرفشاری که ارزیابی هر هفته صورت می گیرد. اما دان شولا تا حدودی قادر بود موفقیت را تداوم بخشد. به محض این که شما روش مربیگری او را می خوانید متوجه می شوید که اصول مربیگری او با محل کارش هم خوانی دارد و این نتیجه می رسد که تمام سازمان ها در حال نزدیک شدن به ارضایی هستند که دان شولا و تمام مربیان برتر در شغلشان با آن روبه رو شدند.

امروزه هیچ تضمینی وجود ندارد، اگر سازمان تان از مشتریان حمایت نکند و نمارد خوبی نداشته باشد، بیرون از سازمان کسی هست که این مسئولیت ها را بر عهده بگیرد. این فشار همچنان برای افراد ادامه دارد تا به بهترین شکل ممکن تلاش کنند و دیگر به مربیگری نیاز نداشته باشند. بدون توجه به اینکه منصب رسمی دارید یا نه، مردمی آن بیرون هستند که به کمک شما نیاز دارند. هر کسی در برخی از جنبه های زندگی اش مربی است و این شامل همه می شود.

کن بلانچارد

