

Stres a efektywność pracy Hortex Holding S.A

Wstęp

Cel pracy

Zakres tematyczny pracy magisterskiej

Rozdział I. Przegląd literatury

Teoria stresu

Wpływ stresu na efektywność pracy

Modele i podejścia do badania stresu w miejscu pracy

Rozdział II. Metodologia badań

Przedmiot i cel badań

Problemy badawcze

Hipotezy badawcze

Narzędzia i techniki

Populacja i próba badawcza

Rozdział III. Analiza i interpretacja danych

Wyniki badań

Podsumowanie wyników badań

Interpretacja uzyskanych wyników

Wnioski i rekomendacje

Zakończenie

Bibliografia

Spisy

Załączniki

Przedmiot i cel

Metodologia badań to zasady i sposób postępowania badawczego. Składa się na nią określenie przedmiotu, celu i zakresu badań, a także sformułowanie określonego problemu badawczego.

Przed przystąpieniem do badań należy określić ich cel. Zdaniem Z. Skornego wymaga to uświadomienia sobie, po co podejmujemy badania oraz do czego mogą być przydatne uzyskane w nich wyniki[\[1\]](#).

Cel poznania naukowego powinien być określony na wstępie pracy badawczej. Ukazuje on główne kierunki pracy i określa ścieżki, którymi badacz będzie kierował się w swoich rozważaniach teoretycznych, jak i praktycznych.

Zawarta w niniejszej pracy problematyka badawcza koncentruje się wokół zagadnienia stresu organizacyjnego, na przykładzie pracy przedstawicieli handlowych w firmie Hortex Holding S.A.

Głównym celem niniejszej pracy jest zdiagnozowanie, jaki wpływ wywiera stres na efektywność pracy Przedstawiciela Handlowego w firmie Hortex Holding S.A.

Przeprowadzone przeze mnie badania mają charakter diagnostyczny. Pierwszym etapem przewidywania nieznanych faktów i prawidłowości we wspomnianych powyżej badaniach jest poszukiwanie (eksploracja) i diagnoza. „Diagnoza w badaniach naukowych oznacza przede wszystkim poznawanie ukrytych własności faktów (ludzi, zdarzeń, sytuacji) z ich objawów na podstawie uogólnień wiążących własności z objawami.”[\[2\]](#)

Problemy badawcze

Tok postępowania badawczego wymaga po uprzednim wyborze tematu i sprecyzowaniu celów badawczych – określenia przedmiotu badań. Na tym etapie stawia się problem badawczy, który według S. Nowaka stanowi „pewne pytanie lub zespół pytań, na które odpowiedzi ma dostarczyć badanie.”[\[3\]](#)

Przyjmując, że problemy badawcze podporządkowane są obranemu tematowi badań i oznaczonym celom, należy sformułować tyle problemów, ile jest

koniecznych dla wyczerpania zakresu pracy.

Należy przy tym pamiętać, że problemy badawcze powinny być:

1. Jasne – to znaczy tak sprecyzowane, aby możliwe było ich jednoznaczne zrozumienie.
2. Wyraźne – to znaczy mające oznaczone granice pozwalające zróżnicować jeden problem z innymi.
3. Realne – to znaczy dostępne, możliwe do rozwiązania przy posiadanym arsenale metod i narzędzi badawczych.”[4]

Przedmiotem badań niniejszej pracy jest ustalenie stopnia wpływu czynników stresujących na efektywność pracy przedstawiciela handlowego.

Dalsze postępowanie naukowe obejmuje ustalenie hipotezy, za którą uważa się „(...) wszelkie twierdzenie częściowo tylko uzasadnione, przeto także wszelki domysł w postaci uogólnienia, osiągniętego na podstawie danych wyjściowych”. [5]

Inaczej określa hipotezę H. Muszyński twierząc, że „(...) przez hipotezę rozumiemy, więc takie twierdzenie co, do którego istnieje pewne prawdopodobieństwo, iż stanowić ono będzie prawdziwe rozwiązanie postawionego problemu”. [6]

Hipotezą główną do tematu moich badań będzie twierdzenie:

Przypuszczam, że stres ma negatywny wpływ na efektywność pracy przedstawiciela handlowego.

Pytanie główne:

Jakie są główne czynniki wpływające na stres zmniejszające efektywność pracy Przedstawiciela Handlowego?

Hipotezy szczegółowe:

1. Przypuszcza się, że praca w charakterze przedstawiciela firmy HoretX spełnia oczekiwania respondentów.
2. Przypuszcza się, że praca przedstawiciela handlowego wymaga ciągłego doskonalenia zawodowego i podnoszenia kwalifikacji.
3. Przypuszcza się, że praca w charakterze przedstawiciela handlowego

wiąże się z wykonywaniem zadań wymagających rywalizacji i ciągłej dyspozycyjności.

4. Przypuszcza się, że praca w charakterze przedstawiciela handlowego wymaga czujności, tj. gotowości do szybkiego reagowania na ważny sygnał.
5. Przypuszcza się, że pracy w charakterze przedstawiciela handlowego towarzyszy pośpiech, który ma decydujący wpływ na podejmowane decyzje w pracy.
6. Przypuszcza się, że ankietowani mogą liczyć na wsparcie przełożonych przy wykonywaniu trudnych i odpowiedzialnych zadań.

Badania mają charakter eksploracyjno - diagnostyczny, dlatego nie formułuje się hipotez do określonych problemów badawczych.

[1] Z. Skorny, *Prace magisterskie z psychologii i pedagogiki*, WSiP, Warszawa 1984.

[2] B. Żechowska, *Wybrane metodologiczne wzory badań empirycznych w pedagogice*, UŚ, Katowice 1985, s. 63.

[3] S. Nowak, *Metodologia badań socjologicznych*, PWN, Warszawa 1970, s. 214

[4] Wł. Zaczyński, *Praca badawcza nauczyciela*, WSiP, Warszawa 1995, Wydanie 4, s. 53

[5] T. Pilch, *Zasady badań pedagogicznych*, Wydawnictwo Żak, Warszawa 1995, s. 27

[6] M. Muszyński, *Wstęp do metodologii pedagogiki*, WSiP, Warszaw 1971, s. 188

To jest gotowa, obroniona praca. Gdyby chcieli Państwo zlecić napisanie zupełnie nowej pracy, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis!