

# Психология управления

## лекции 1-2

## Значение психологии управления

## ОТНОШЕНИЯ

1. предмет психологии а также его определение.
2. Психология из Управление цели и ценность
3. Отношение формирование а так функции
4. Отношение а также поведение
5. Изменение отношения



# Психология - это наука о познании и поведении



# Определение и цели

**Психология** это наука о поведении и познании. Психологи изучают легко наблюдаемые формы поведения, психические процессы и физиологические реакции людей и животных.

**Конечная цель психологии** это понять поведение и помогать людям.

Психологи стремятся понять поведение через **четыре основные цели**:

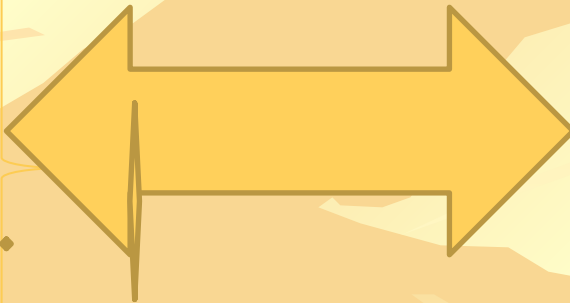


# Психология управления


в отделе психологии изучения

- умственные особенности человека
  - частота поведения в течение

- ✓ планирование,
- ✓ организация,
- ✓ управление
- ✓ контроль



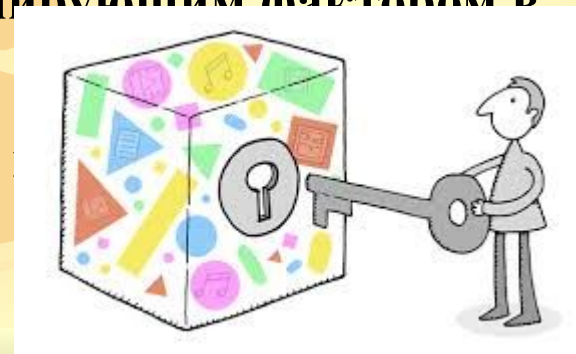
# Психология целей управления

- ✓ **получать** Информацию  к передавать знания, навыки и умения (KSA) в управлении отдельными лицами, небольшими группами и большими группами в отраслях и организациях;
- ✓ **развивать** у менеджеров и лидеров правильное отношение, мотивация и восприятие в отношении реализации организационной эффективности и развития высокоэффективных организаций;
- ✓ **помогать** менеджеры, чтобы развить правильную личность, чтобы справиться с конфликтами, связанными с разнообразием, и давлением в организации;
- ✓ **ручка** управленческие проблемы и вызовы, возникающие в процессе работы
- ✓ **включить** руководители и сотрудники осознают себя, чтобы быть независимыми в своих суждениях и решениях.

**Наш фокус • Человеческое  
поведение • В различных  
условиях работы • В  
различных учреждениях  
(образовательная  
организационная, правовой,  
национальный) контексты**

# Ценить психологии управления

1. успешный управление лежит на **человек** , нет по работе;
2. эффективность лучше всего достигается за счет акцента на **человек**,
3. изменение среды и методов, чтобы максимально использовать **человек**.
4. **эффективный менеджмент необходим для достижения успеха в организации.**
5. **в разум человека** является контролирующим фактором в **эффективность**
6. **знания психологии необходимо для** **разум**
7. **это влияет на работу менеджер!**



**Если**

**АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦЧШЩЪЫЬЮЯ**

**равно**

**1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26**



## Тяжелая работа

**H + A + R + D + W + O + R + K**

**8 + 1 + 18 + 4 + 23 + 15 + 18 +  
11 = 98%**

## Знания

**K + N + O + W + L + E + D + G + E**

**11 + 14 + 15 + 23 + 12 + 5 + 4 + 7  
+ 5 = 96%**

Тогда что делает **100%** ?

Это Деньги ? ...**НЕТ !!!**

**M + O + N + E + Y**

**13 + 15 + 14 + 5 + 25 = 72%**

Лидерство ? ...**НЕТ !!!**

**L + E + A + D + E + R + S + H + I +  
P**

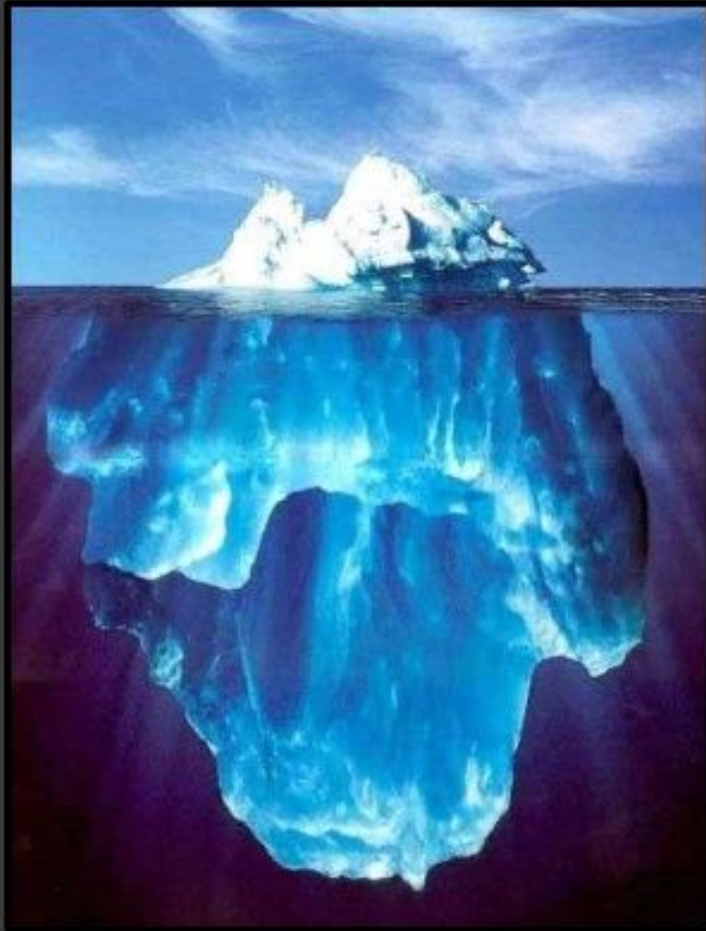
**12 + 5 + 1 + 4 + 5 + 18 + 19 + 9 +**

# ОТНОШЕНИЕ

$$A + T + T + I + T + U + D + E = 1 + 20 + 20 + 9 + 20 + 21 + 4 + 5 = 100\%$$

это НАШЕ ОТНОШЕНИЕ к Жизни и  
Работе, которые делают НАШУ  
ЖИЗНЬ **100% !!!**

# The Iceberg



ONLY 10% OF  
ANY ICEBERG  
IS VISIBLE.  
THE  
REMAINING  
90% IS BELOW  
SEA LEVEL.



# The Iceberg



**KNOWN  
TO OTHERS**

**KNOWLEDGE  
&  
SKILLS**

SEA LEVEL

**UNKNOWN  
TO OTHERS**

**ATTITUDE**



# Определение отношения

Наши чувства, мысли и поведенческие тенденции по отношению к другим людям, объектам или идеям составляют наше отношение.

Установки - это усвоенные установки, которые активно направляют поведение.

## Формирование отнош

- Семейное воспитание
  - Группы сверстников
  - Рабочие группы
  - Общие социальные
- ОПЫТ

### Features of Attitude

❖ Attitude can be characterized in Different ways:

- ⊗ Changes with time & situation
- ⊗ Related to feelings & beliefs of people
- ⊗ Effects one's behaviour positively or negatively
- ⊗ Affect perception
- ⊗ Learned through experiences
- ⊗ May be unconsciously held

# Компоненты отношений

- **Познавательная:** восприятие и убеждения об объекте отношения
- **Аффективно:** чувства по поводу объекта отношения
- **Поведенческие намерения:** как человек хочет себя вести и что он говорит об объекте отношения

## МОДЕЛЬ ABC

### ОКАЗЫВАТЬ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Я чувствую себя хорошо, когда тренируюсь

### ПОВЕДЕНИЕ

Я делаю упражнения регулярно

### ПОЗНАНИЕ

Я знаю, что упражнения полезны для меня



# Attitude Object: **EMPLOYEE**

## **COGNITIONS**

My pay is low.

My supervisor is unfair.

## **AFFECTS**

I am angry over how little I'm paid.

I dislike my supervisor.

## **BEHAVIORS**

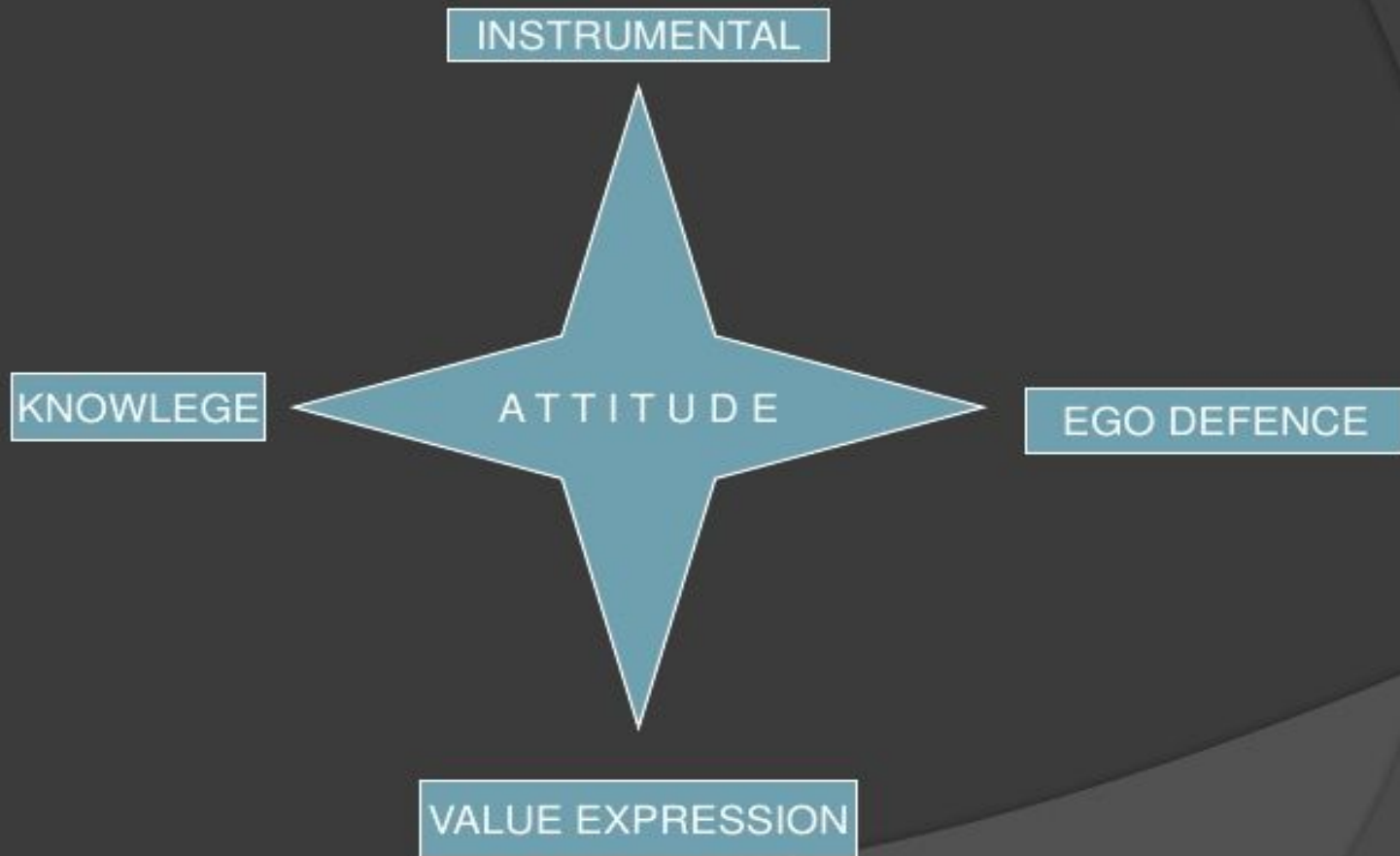
I am going to look for another job that pays better.

I am looking for another job.





# Functions of Attitude



# Functions of Attitudes

- **Value-Expressive function**
  - enable us to express who we are and what we believe in
- **Ego-defensive function**
  - enable us to project internally-held conflicts onto others means protecting self-esteem (e.g., homophobia)
- **Knowledge function**
  - enable us to know the world
- **Utilitarian/Instrumental Function**
  - Enable us to gain rewards and avoid punishment

# Attitude & Behavior



**KNOWN  
TO OTHERS**

**BEHAVIOR**

**SEA LEVEL**

**UNKNOWN  
TO OTHERS**

**IMPACT**

**VALUES – STANDARDS – JUDGMENTS**

**ATTITUDE**

**MOTIVES – ETHICS - BELIEFS**



# Теория когнитивного диссонанса (Леон Фестингер 1957)

Когда у людей есть 2 психологически несовместимые идеи, они будут испытывать когнитивный диссонанс и дискомфортное психологическое состояние, характеризующееся напряжением и конфликтом.

Пример: курильщик сигарет: курение вызывает рак. Несколько вариантов: бросить, не поверить, аргументируя это тем, что курение увеличивает риск рака.

Кампании по борьбе с курением вызывают диссонанс у курильщиков, которым н



# Примеры когнитивного диссонанса в жизни?

- Есть мясо и любить животных.

- 1.) Я люблю животных. Я забочусь о них. Я бы не стал намеренно причинять вред животному или причинять ему какое-либо беспокойство.

- 2.) Я ем мясо и люблю его.

- человек, который ценит свою экологическую ответственность, только что купил новую машину, которая, как он позже обнаруживает, не имеет большого расхода бензина.

- Конфликт:

- 1) Мужчине важно заботиться об окружающей среде.

- 2) Он водит машину, которая не является экологически

# Ответы на когнитивный диссонанс

- Когда отношения и поведение противоречат друг другу, мы ищем способы уменьшить дискомфорт
- Ответы:
  - Чувствовать напряжение при возникновении разногласий
  - Мотивированы уменьшить напряжение
  - Минимизируйте несогласованность
  - Изменять одно или несколько познаний
  - Другие части отношения также изменение
  - Изменить поведение

# Видео: понимание КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА

- Вопросов:
- 1. Что такое моральный диссонанс? Какие примеры морально-этического диссонанса приведены в видео?
- 2. В случае с примером «подержанных автомобилей», как люди решают действовать? Как себя чувствуют оба менеджера по продажам? Почему они действуют иначе?
- 3. Что такое рационализация? Какими предложениями обычно люди оправдывают свое поведение?
- 4. Какие три правила рекомендуются для минимизации когнитивного диссонанса или

# Изменение отношения



## Коммуникатор

(источник com-n)

Успешным, если он заслуживает доверия, заслуживает доверия, привлекателен, похож на аудиторию, высокий социальный статус,

## Сообщение

(само com-n)

Эмоциональный, отличный от других;  
Незначительный убеждение а не крайний пропагандистски  
й страх + инструкции = эффективны

## Зрительская аудитория

(получатель)

Легче убедить   
потребность в продукте, менее умный; с высокой самооценкой   
легко убедить, но не признайся в этом. Мужчины + женщины



- Why Might Attitudes Matter at Work?
- Because attitudes to work and/or employing organisation might affect:
  - Whether a person seeks a new job
  - How co-operative they are with others at work
  - Whether they present a positive image of the organisation to clients or customers
  - How they react to change
  - How hard they work (motivation)
  - Their psychological or physical health

Success



Knowledge

Process

Skills

Attitude

# Conclusions

- Attitudes do not predict single behaviours
- Attitudes are related to multiple behaviours (behavioural patterns)
- Attitudes influence behaviour through influencing intention
- Intention is the better predictor of behaviour
- In order to understand intentions and behaviours, need to know about beliefs and attitudes
  - This is essential in relation to attitude change

# How can we develop our personality and attitude ?

We can do this through :

- Self image and self reformation
- Education and hard work
- Discipline and organization
- Belief in goodness's and truth and many more.

# ОТНОШЕНИЕ ВСЕ

Измените свое отношение...

И ты изменишь свою жизнь!!!

# Домашнее задание для тестового портфеля MDE 522 / PED 522 / TFL541:

## 1. Айзенк темперамент тестовое задание

Используйте результат теста, чтобы описать себя как менеджера, имеющего как сильные, так и слабые стороны.

**Определите свой тип темперамента с помощью Айзенк Личностный тест.**

- **Получите свой уровень экстраверсии / интроверсии.**
- **Узнайте свой уровень невротизма / стабильности.**
- **Узнайте свой уровень психотизма /Социализация**
- **Определите свой тип темперамента:**
  - **стабильные экстраверты (такие сангвинические качества, как общительность, разговорчивость, отзывчивость, покладистость, подвижность, беззаботность, лидерство)**
  - **нестабильные экстраверты (такие холерические качества как - обидчивый, беспокойный, возбудимый, изменчивый, импульсивный, безответственный)**
  - **устойчивые интроверты (такие флегматические качества, как - спокойный, уравновешенный, надежный, контролируемый, миролюбивый, вдумчивый, осторожный, пассивный)**
  - **нестабильные интроверты (меланхолические качества, такие как - тихий, замкнутый, пессимистичный, трезвый, жесткий, тревожный, капризный).**

# Вопросы по участию в семинаре

## Семинар 1-2 : Проверьте свое усвоение коротких ответов на вопросы

1. Определите психологию как науку. Опишите конкретные цели и значение Психологии управления как раздела психологии.
2. Какие такое отношение? Приведите примеры различного отношения к работе, работодателю, сотруднику, корпоративной культуре, так далее связанные с рабочим местом / организацией.
3. Какие компоненты есть в установках? Объясните азбуку отношений.
4. Как мы можем использовать эту теорию для понимания например удовлетворенность работой, самомотивация и другие положительные и отрицательные модели поведения сотрудников.
5. Как формируются отношения?
  - Как сформировалось ваше отношение к тяжелой работе?
  - Как формировалось ваше отношение к планированию?
  - Как формировалось ваше отношение к лидерству?
  - Как формировалось ваше отношение к деньгам?
6. Какие функции, которым служат отношения?
7. Почему и как люди меняют отношение? Объясните теорию когнитивного диссонанса.
8. Как помогает ли ваш темперамент в выборе карьеры и культуры, которые вы

# Пример 1

- Предложите свой **пример 1** : Командная работа
  - **заявка** когнитивного диссонанса на рабочем месте. **Примеры.** Будучи менеджером, вы можете использовать это во благо, с одной стороны, и предотвратить это, с другой.
  - Приведите примеры :
  - как менеджеры могут повлиять на сотрудников / клиентов, чтобы изменить их отношение.
  - как менеджеры могут создать и уменьшить **КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС**