

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**:

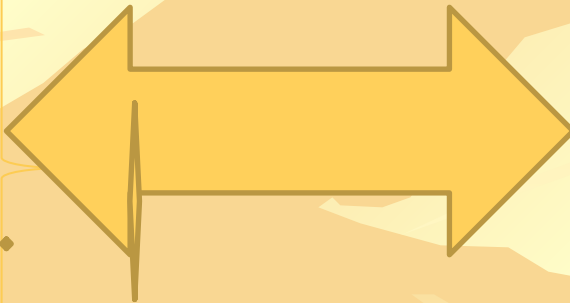


Психология управления


в отделе психологии изучения

- умственные особенности человека
 - частотное поведение в течение

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



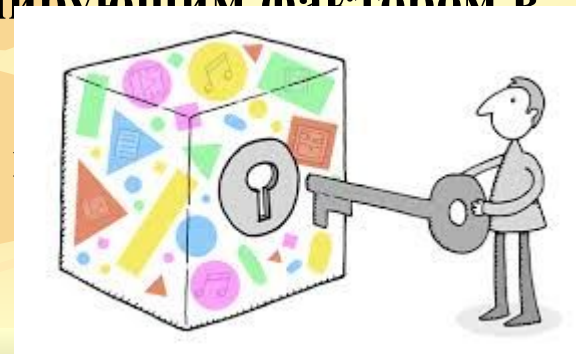
Психология целей управления

- ✓ **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**

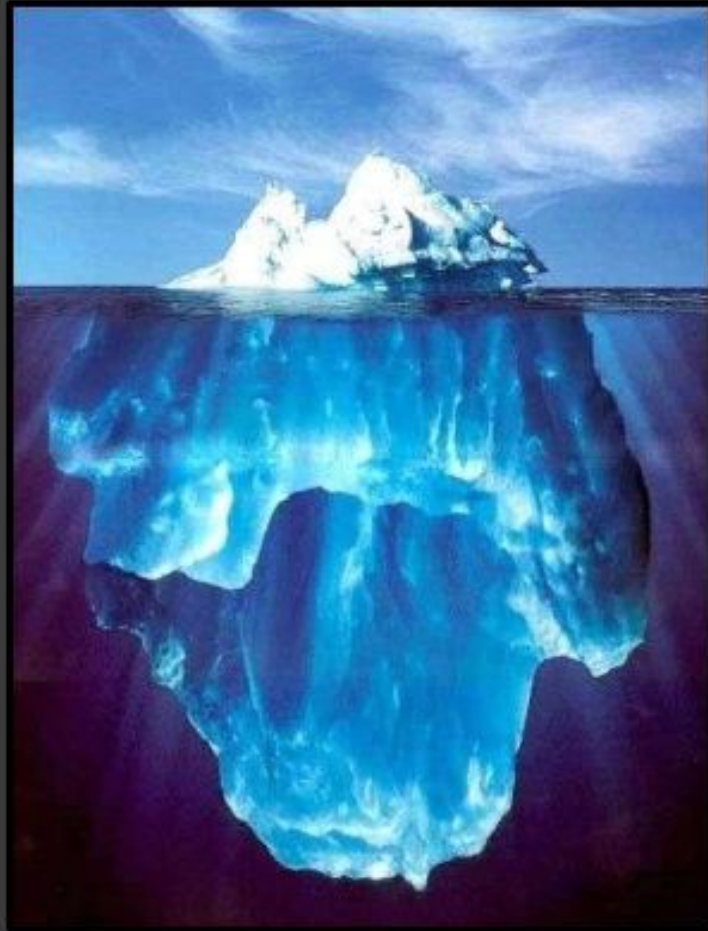
12 + 5 + 1 + 4 + 5 + 18 + 19 + 9 +

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.

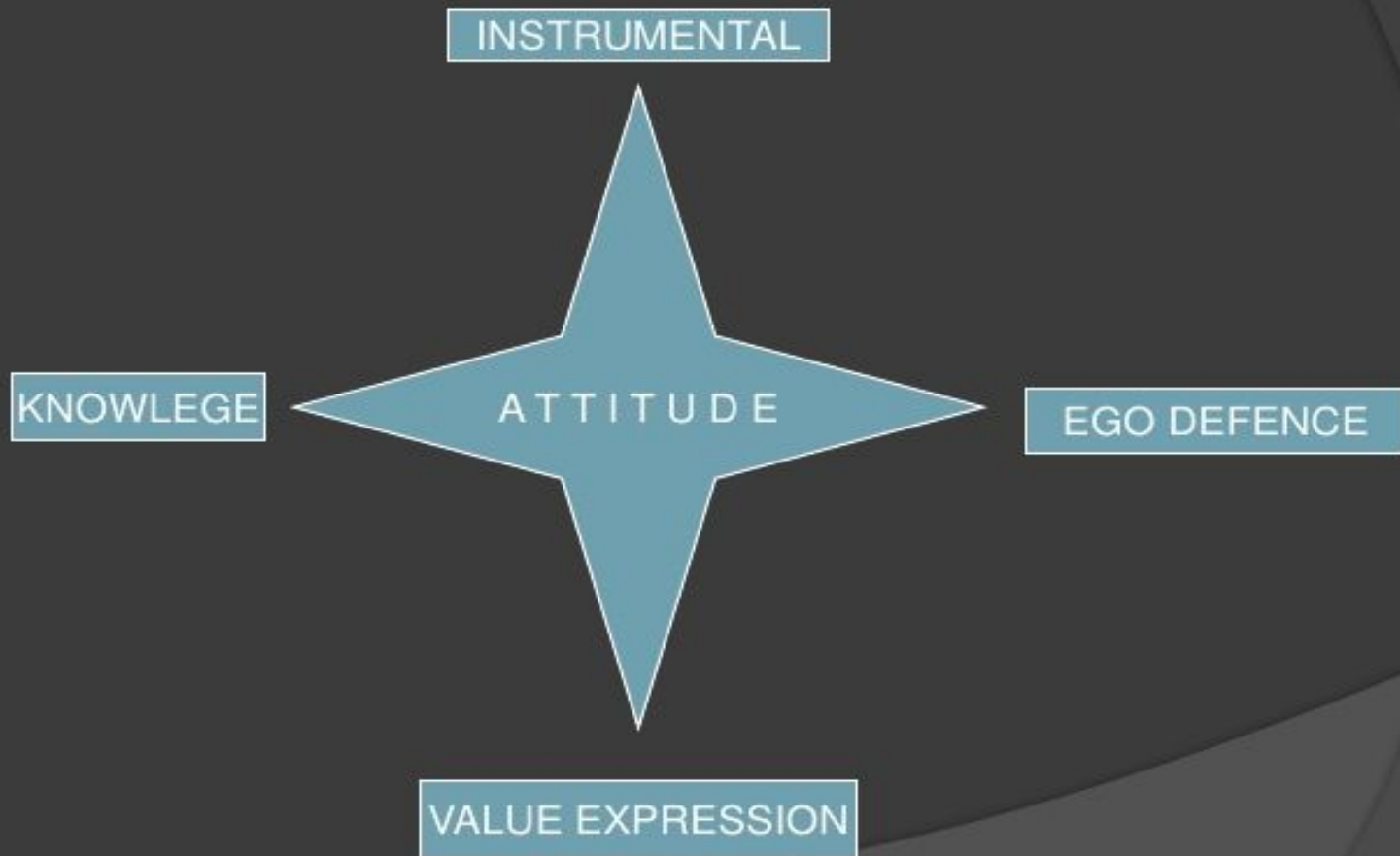
BEHAVIORS

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

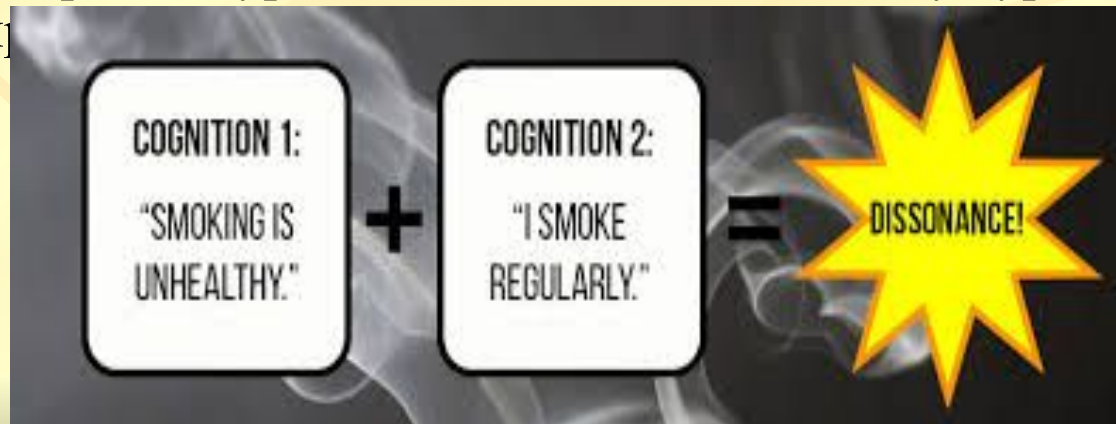


Теория когнитивного диссонанса (Леон Фестингер 1957)

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**