

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

«Ижевский государственный технический университет
имени М. Т. Калашникова»



Кафедра «Социология, психология и культурология»

Курс «Управленческая психология»

Тема «Введение в управленческую психологию»

Автор Осмина Е.В., д.псих.н., доцент

Ижевск

2016

Принцип системности в теории управления



Исходный тезис СП: всякий реальный объект можно представить как совокупность взаимодействующих компонентов

СЛОЖНЫЕ СИСТЕМЫ

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЕ:

системы, поведение которых подчинено достижению определенных целей

САМООРГАНИЗУЮЩИЕСЯ:

системы, способные в процессе функционирования видоизменять свои структуры, изменять свои цели

УПРАВЛЕНИЕ – это элементарная функция организованных систем различной природы (биологических, технических, социальных), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима активности, реализацию программ и целенаправленного поведения

СТРУКТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ



УПРАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМА: СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

УПРАВЛЯЕМАЯ СИСТЕМА = ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

организованные, систематические, планомерные воздействия субъекта управления

САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ:

КТО Я?

ГДЕ Я?

ЧТО Я ДЕЛАЮ?

ЗАЧЕМ Я ЭТО ДЕЛАЮ?

ЦЕЛЕВЫЕ
(развитие, изменение, усовершенствование)

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ
(единство, слаженность, взаимосвязь)

ДВУЕДИННЫЙ ХАРАКТЕР ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ



*You must
to think of yourself
as becoming the person
you want to be*

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ	Определение цели
ОРГАНИЗАЦИЯ	Использование оптимальных методов для достижения и реализации целей системы. Распределение средств и ресурсов
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ	Обозначение желаемого результата
ПЛАНИРОВАНИЕ	Определение результатов деятельности, средств их достижения, этапов исполнения
КОНТРОЛЬ	Выявление соответствия/несоответствия реального состояния управляемого объекта заданной цели
СТИМУЛИРОВАНИЕ	Создание условий моральной и материальной заинтересованности исполнительных структур

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ



**Все управление
в конечном счете
сводится
к стимулированию
активности других людей**

Л. Якокка

**СУБОРДИНАЦИИ =
ЦЕНТРАЛИЗМА**

Высшие органы
управления имеют
права и обязанности
определять
содержание и
направленность
деятельности низших
структур для
достижения общей
цели системы

КООРДИНАЦИИ

Отношения между
элементами на
одном уровне
иерархии,
направленные на
взаимные
согласования
действий исходя из
конкретных заданий
и общих целей

**ФОРМАЛЬНЫЕ =
ОФИЦИАЛЬНЫЕ**

**СОРЕВНОВАТЕЛЬН
ОСТИ** (стимулирование
инициативы и
творчества)

**НЕФОРМАЛЬНЫЕ =
НЕОФИЦИАЛЬНЫЕ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

(на основе
закрепления
соответствующих
норм)

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ



Непрямого
(опосредствованного)
действия

Прямого
(непосредственного)
действия

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ

МАТЕРИАЛЬНОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ

МОРАЛЬНОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ



Психологические
Педагогические

*вызывает страх, а
неумеренная ласка
уменьшает к тебе
уважение в людских
глазах. Не будь
настолько суров,
чтобы всем надоест, и
настолько кроток,
чтобы тебе дерзили.*

Саади

Курс «Управленческая психология»

Тема «Введение в управленческую психологию»

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ



*Эффективные лидеры
исполняют две роли –
харизматическую и
архитектурную*

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ	Учет интересов всего общества и отдельных социальных групп
ЗАКОННОСТЬ	Управленческая деятельность регулируется нормами права и требованиями закона
ОБЪЕКТИВНОСТЬ	Учет реальных ситуаций и противоречий (против субъективизма и волюнтаризма)
СИСТЕМНОСТЬ	Учет последствий вводимых изменений в пределах системы
КОМПЛЕКСНОСТЬ	Учет различных аспектов (технологический, экономический, социальный, психологический, и др.)
ГЛАСНОСТЬ	Доступность обсуждения
КОЛЛЕГИАЛЬНОСТЬ + ЕДИНОНАЧАЛИЕ	Компетентное участие сотрудников в принятии решений на основе информированности и учета общественного мнения

КОМПЕТЕНЦИИ УСПЕХА В XXI ВЕКЕ

Компетенция	Определение	ЗУНЫ, обеспечивающие проявление К
Способность к профессиональному развитию	Потребность и умение находить возможности обогащения содержания своего труда за счет овладения новыми технологиями или участия в их создании	Системное образование (сочетание нескольких видов образования по дополняющему принципу) Определение вектора развития (специализация или универсализация) Языковая грамотность (устная и письменная коммуникация на нескольких языках) Умение работать с большими объемами информации Умение использовать знания из одной области в другой Умения создавать новые знания
Ценностное целеполагание	Способность ставить цели в соответствии с абсолютными ценностями и использовать внутреннюю мотивацию для их достижения	Наличие личной миссии Навыки целеполагания Навыки тайм-менеджмента Внутренняя мотивация Целеустремленность Альтруизм



КОМПЕТЕНЦИИ УСПЕХА В XXI ВЕКЕ

Компетенция	Определение	ЗУНЫ, обеспечивающие проявление К
Осознанность восприятия	Умение сохранять внимание и интерес к происходящему, наблюдая и анализируя без оценки и потери энергии	Умение наблюдать Большой объем памяти Внимательность Аналитические навыки Коммуникативные умения Психоэмоциональная устойчивость
Футуристичность мышления	Способность предвидеть и прогнозировать будущее	Развитый интеллект Эрудиция Интуиция Аналитические навыки Коммуникативные умения Психоэмоциональная устойчивость
Ассертивность	Способность конструктивно отстаивать свои интересы, демонстрируя позитивность и уважение к другим	Адекватная самооценка Позиция сотрудничества в коммуникации Умение принимать на себя ответственность Умение отказываться от ненужных взаимодействий Умение противостоять недружественному влиянию Владение переговорными технологиями

КОМПЕТЕНЦИИ УСПЕХА В XXI ВЕКЕ

Компетенция	Определение	ЗУНы, обеспечивающие проявление К
Резистентность	Способность противостоять неудачам, сохраняя присутствие духа, формировать позитивное реалистическое видение, извлекать максимальную пользу из неудач	Адекватная самооценка Позиция сотрудничества в коммуникации Умение принимать на себя ответственность Умение отказываться от ненужных взаимодействий Умение противостоять недружественному влиянию Владение переговорными технологиями
Аттракция	Умения нравиться людям, вызывать их расположение и доверие через сочетание природного обаяния, сознательной работы над имиджем и эмоциональным интеллектом	Знание социальной психологии и психологии личности Умение определять эмоциональные состояния человека и предвидеть, какие реакции вызывают те или иные действия Умение выстраивать отношения Умение презентовать и продвигать себя Умение внушать и эмоционально

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



© ФГБОУ ВПО ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2016

© Осмина Елена Викторовна, 2016