

Psychologia, psychiatria, psychopatia

Psychologia – nauka o zachowaniu się i wyższych czynnościach psychicznych.

- Psychologia teoretyczna: ogólna, rozwojowa, społeczna
- Psychologia stosowana: wychowawcza, pracy, kliniczna.
- **Psychologia menedżerska**

Aktywuj system Wind
Przejdź do ustawień, aby akt

Podstawowe pojęcia

- Charakter
- Emocje i uczucia
- Frustracja
- Konflikt
- Odporność psychiczna
- Osobowość
- Psychika
- Psychosomatyka
- Stres
- Świadomość
- Temperament
- Inteligencja
- Poczucie umiejscowienia kontroli
- Syndrom prospołeczny – nastawienie na współpracę, zgodne zaspakajanie wzajemnych potrzeb
- Syndrom wrogości – zachowania nieufne i podejrzliwe wobec innych
- Syndrom egocentryzmy – własna osoba jako centrum kontekstu społecznego
- Syndrom makiawelistyczny – zachowania władcze, wywieranie nacisku, rozkazywanie
- Syndrom ingracyjny – umiejętność wkradania się w cudze łaski

Aktywuj system Wind
Przejdź do ustawień, aby akt

Zachowania niewerbalne:

- Odległość
- Gesty
- Wyzdychanie, płacz, marszczenie brwi, uśmiechanie się, błaznowanie
- Wygląd: twarz, włosy, ciało, odzież, męskość, kobiecość
- Ton głosu
- Nasze otoczenie: dom, praca, samochód, przyjaciele itp.
- Sposób w jaki siedzimy, stoimy, itd.
- Sposób w jaki tworzymy otoczenie fizyczny i psychiczny

Aktywuj system WiF
Przejdź do ustawień, aby i

Inny podział sygnałów niewerbalnych

- Syntaktyczne
 - Semantyczne
 - Pragmatyczne
 - Regulacyjne
- Podział Eckmanna:
- Emblematy
 - Ilustratory
 - Regulatory
 - Manipulatory
- Inny podział
- Kinestetyczne
 - Wokalne
 - Aparacyjne
 - Dotykowe
 - Proksemiczne
 - Czasowe i inne.

Aktywuj system WiF
Przejdź do ustawień, aby i

Struktura wypowiedzi

- Hierarchiczna - podrzędności i nadrzędności informacji
- Przyczynowo – skutkowa – wskazywania jednych informacji jako przyczyna lub skutek innych
- Chronologiczna – układanie relacji czasowych

Funkcje wypowiedzi:

- Deskryptywna
- Ekspresyjna
- Metatekstowa
- Kontaktowa
- Perswazyjna

Aktywuj system
Przejdź do ustawień.

Podział zachowań

- Normalne i patologiczne (norma statystyczna, społeczno-kliniczna, teoretyczna)
- Zachowanie reaktywne i celowe
- W zachowaniu reaktywnym przebieg czynności wyznaczony jest przez bodźce
- Zachowanie reaktywne jest przeważnie zachowaniem instynktownym bądź zachowaniem nawykowym

Zachowanie celowe ma:

1. Ukierunkowany przebieg
2. Występuje antycypacja (antycypowana sytuacja końcowa to „cel”)
3. Występuje antycypacja czynności, która prowadzi do celu – to „program”
4. Mając program i cel człowiek tworzy zadania i mówi się, że człowiek jest w „sytuacji zadaniowej”.

Aktywuj system W
Przejdź do ustawień, str.

Pojęcie sytuacji i podziały

- Sytuacja to układ wzajemnych elementów w określonym momencie czasu:
- Sytuacja normalna (wzajemne przystosowanie się poszczególnych elementów)
- Sytuacja optymalna – przebieg czynności i jej wynik znajduje się na najlepszym poziomie
- Sytuacja trudna – równowaga sytuacji normalnej jest zakłócona i przebieg aktywności jest utrudniony, Sytuacje trudne dzielą się:
- Deprywacji - brak czegoś
- Przeciążenia – nie ma możliwości wykonania czegoś, ponad zdolności intelektualne, sił fizycznych
- Utrudnienia – brak elementów ułatwiających wykonanie czegoś
- Konfliktowe – człowiek pozostaje w polu sił przeciwstawnych
- Zagrożenia – istnieje możliwość naruszenia cennej wartości

Aktywuj system W
Przejdź do ustawień, str

Teorie osobowości

- **TEORIE DYNAMICZNE**
- **TEORIE NAWYKU**
- **TEORIE POZNAWCZE**
- **TEORIE RÓL SPOŁECZNYCH**

Menedżer wpływa:

- 1. Klimat emocjonalny – nieufny - zaufanie**
- 2. Obieg informacji – wypacza informacje – jasność celów i zadań**
- 3. Kształtowanie celów – narzuca cele – samodzielne działanie**
- 4. Kontrola – kontroluje prace – wzajemna niewymuszona kontrola**

Aktywuj system W
Przejdź do ustawień, str

Zasady konstruktywnej krytyki

- Krytyka do osoby
- Nie porównuj zachowań
- Nie przy osobach trzecich
- Nie powtarzaj zarzutu
- Nie przepaszaj za swój zarzut
- Unikaj słów: zawsze, nigdy
- Krytykuj zachowanie, a nie osobę
- Nie używaj zwrotu: od dawca chcę ci powiedzieć, obserwuję cię, zarzuty wypowiadaj po fakcie

Aktywuj system W
Przejdź do ustawień, X

Kod genetyczny menedżera

- Obraz świata rodzinnego
- Obraz procesu wychowania i świadczenia
- Obraz środowiska zawodowego

To determinuje jego obraz.

Cechy szczegółowe:

wygląd, tytuł, wykształcenie, nazwisko, język ciała, sposoby sprawowania władzy, rozkład czasu, hobby itd.

Kod genetyczny menedżera, przedsiębiorstwa, organizacji w otoczeniu.

Aktywuj system W
Przejdź do ustawień, X

Kompetencje komunikacyjne

- To stopień w jakim pożądane cele są osiągnięte przez komunikację w sposób stosowny do sytuacji
- Klarowność, stosowność, skuteczność

Składniki KK:

kontekst, motywacja, wiedza, umiejętności.

Aktywuj system W

Style oddziaływania

- Dyrektorski: wysoka asertywność, niska ekspresyjność
- Afektywny: wysoka asertywność, wysoka ekspresyjność
- Uważający: niska asertywność, wysoka ekspresyjność
- Analityczny: niska asertywność, niska ekspresyjność

Aktywuj system
Przejdź do ustawień

Style menedżerskie:

- Menedżer wyizolowany – praca papierkowa, dokładny, spokojny, ostrożny
- Menedżer przyjacielski: kładzie nacisk na osobowość, najważniejszy człowiek, długo rozmawia, poczucie bezpieczeństwa
- Menedżer gorliwy: zabiegany, najważniejsze zadanie, wyznacza cele zadania
- Menedżer kompleksowy: integruje pracowników, preferuje prace w zespole, cele woli osiągać wspólnie

Aktywuj system M
Przejdź do ustawień, itp.

Menedżer XXI w.

- Zarządza przez cele
- Podejmuje ryzyko z wyprzedzeniem
- Decyzje o charakterze strategicznym
- Tworzenie zintegrowane zespołu
- Zdolny do szybkiego przekazywania informacji
- Umie uchwycić relacje między branżą, otoczeniem, a ludźmi
- Myśli globalnie, uprzedza możliwości, tworzy wspólną wizję, rozwija i usamodzielnia pracowników, pasuje nad zmianami, dzieli się przywództwem, żyje zgodnie z zasadami, stanowi wzór do naśladowania, potrafi aktywnie słuchać

Aktywuj system
Przejdź do ustawień

Zarządzanie - formy

- Zarządzani przez motywację
- Zarządzanie przez ekstrapolację
- Zarządzanie przez grupy samosterujące
- Zarządzanie przez wyniki
- Zarządzanie przez wyjątki
- Zarządzanie przez intuicję
- Zarządzanie przez inspirowanie
- Zarządzanie systemowe
- Zarządzanie sytuacyjne
- Zarządzeni przez konflikty
- Zarządzanie paranoiczne – przez „zaburzenia” w osobowości

Aktywuj system Windows
Przejdź do ustawień, aby aktyw

Skuteczność stosowania sposobu motywowania

- Motywowanie kolektywne
- Motywowanie przez kontrolę i nadzór
- Motywowanie przez zaspakajanie potrzeb
- Motywowanie przez zaangażowanie emocjonalne
- Motywowanie przez normy i wartości, jasno wytyczony cel, modelowanie, delegowanie przez promocję innowacji, przez pozytywny klimat organizacyjny

Aktywuj syste
Przejdź do ustaw