Лекция Тема: Личность и психологические установки

- 1. Основные типы теории личности.
- 2. Понятие личности в теориях Фрейда, Юнга, Адлера, Берна.
- 3. Типологию личности Майерс Бриггс (MBTI) и ее применение в организации.
- 4. Самовосприятие и обратная связь.
- 5. Модель «Окно Джохари».

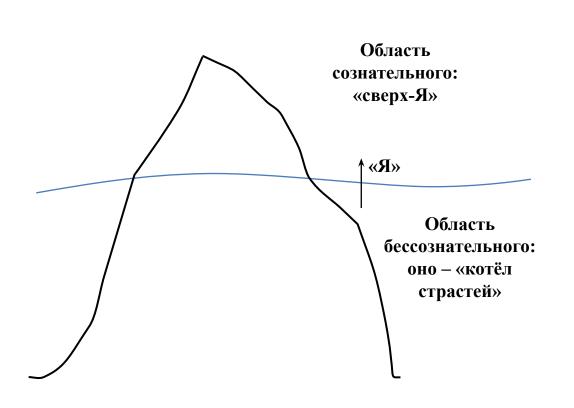
Понятие личности

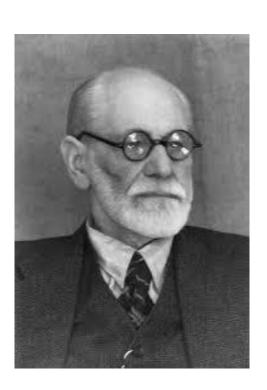
Личность — это совокупность устойчивых физических и психологических характеристик, позволяющих индивиду идентифицировать себя в обществе.

Основные типы теории личности

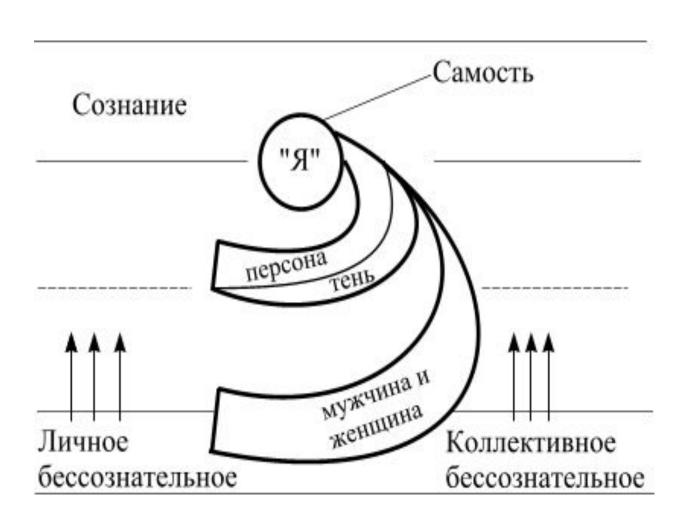
- Психологические теории объясняют развитие личности на основе взаимодействия структурных элементов психики: бессознательных влечений и комплексов (Фрейд, Юнг)
- Социодинамические теории ведущая роль в развитии психики отводится социальным условиям существования личности и ее социальному окружению.
- Интеракционистические теории объясняют развитие личности на основе взаимодействия внутренней психической структуры с внешней социальной средой.

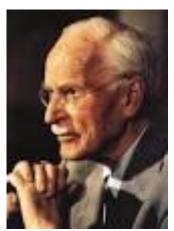
Классический психоанализ Фрейда





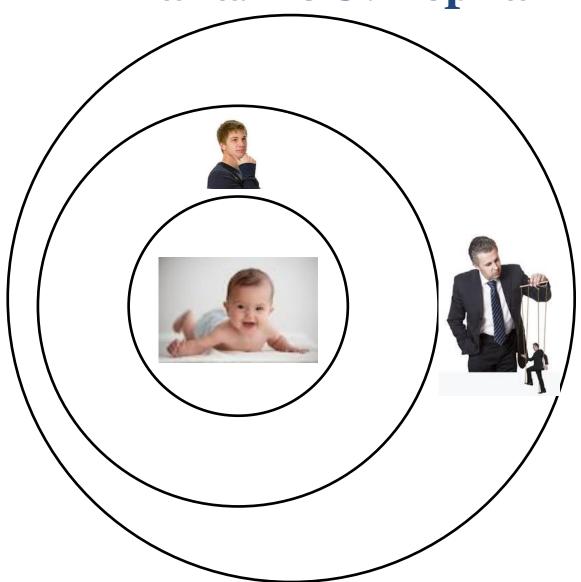
Психоанализ Карла Густава Юнга





Транзактный анализ Э. Берна





Восемь характеристик типов личности, представленные парами

- Источник энергии: Экстраверт Интроверт
- Центр внимания и способ получения информации: Ощущения Интуиция
- Способ принятия решений: Мыслительный Чувствительный
- Стиль жизни индивидуума:

Суждение - Восприятие

Источник энергии:

Экстраверт (E) – Интроверт (I)

Экстраверт: внешний мир, задачи, объекты

Интроверт: уединение, чувства, размышления

Центр внимания и способ получения информации:

Ощущения (S) – Интуиция (N)

Сенсорный: собирает информацию

С помощью пяти чувств. В настоящем и прошлом.

Интуитивный: Центр внимания связан с возможностями и моделями, с будущим. Видит картину образно, целиком, без деталей.

Способ принятия решений:

Мышления (T) – Чувства (F)

Мыслительный: решения принимаются объективно и логически на основании понятия верного и неверного

Чувствующий: решения принимаются эмпатически на основе личных ценностей

Стиль жизни:

Суждение (J) – Восприятие (P)

Суждение: жизнь в упорядоченном и предсказуемом мире.

Восприятие: жизнь в глубоком стихийном мире, где открыты варианты выбора и решения не принимаются до последнего момента.

Темперамент NF

Лидеры. Всегда видят перспективы. Глубоко чувствующие. Для них важны личные качества сотрудников в первую очередь. Способны сопереживать, легко находят контакт с другими

Темперамент SJ

Практичные, реалистичные, организованные, структурированные. Все подчиняют порядку и процедурам

Темперамент NT

Стратеги

Работают над идеями и концепциями, любят сложные задачи, с энтузиазмом идут на риск.

Руководствуются собственными стандартами, всегда ставят под сомнение авторитеты и источники

Темперамент SP

Способны мгновенно решать проблемы, находчивы. Незаменимы в ситуациях, когда необходимо решать кризисы и конфликты.

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Темперамент NF

10%

Команды топ-

менеджеров

Темперамент NT

39,2 %

Команды топ –

менеджеров

Темперамент SJ

46,4%

Команды топ-

менеджеров

Темперамент SP

3,5%

Команды топ-

менеджеров

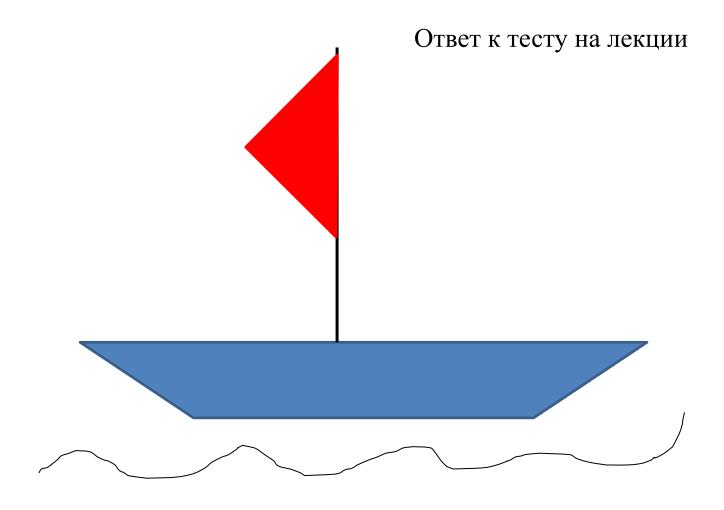
Сильные и слабые стороны команды топ-менеджеров

Сильные стороны	Слабые стороны	
Нет проблем с идеями, видением,	Дефицит в людях, которые	
стратегией. Это способны на	способны доносить идеи до	
данный момент реализовать 44%	сотрудников, убеждать персонал в	
менеджеров	важности и необходимости	
Нет проблем с исполнителями	достижения намеченных целей.	
идей (людьми которые способны	Уникальные сотрудники,	
четко и методично организовать	способные в кризисной	
процедуры).	критической ситуации	
	действовать мгновенно,	
	принимать взвешенные решения в	
	конфликтах и кризисах в	
	дефиците.	

Самовосприятие и обратная связь

Самовосприятие это получение и обработка одним субъектом общения, информации о другом.

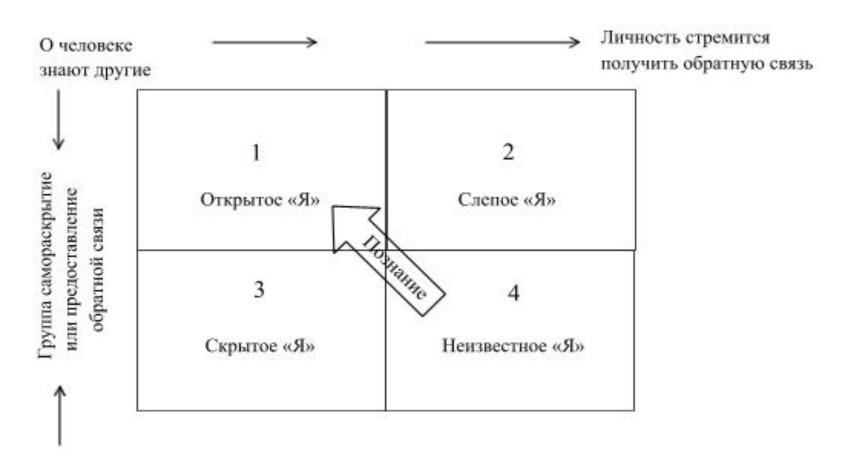
Самовосприятие и обратная связь



Понятие открытость

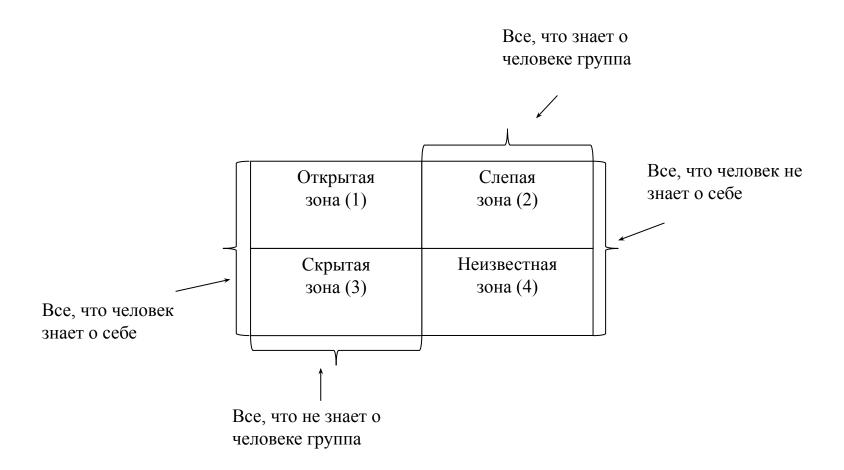
Открытость – психологический феномен, который зависит от степени осознания своего внутреннего «Я» и восприятия себя на личном уровне.

Модель «Окно Джохари»



О человеке не знают другие

Модель «Окно Джохари»



Фактор превосходства: манера поведения и одежда человека

Социальные стереотипы



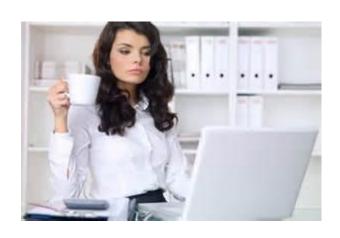








Фактор привлекательности: «красивая» и «некрасивая» внешность





Психологические механизмы восприятия и понимания в процессе

Идентификация – уподобление себя другому человеку

Эмпатия — понимание на уровне чувств, стремление эмоционально отклониться на проблемы другого человека

Рефлексия — осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению

Спасибо за внимание!