

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/doklad/294256>

Тип работы: Доклад

Предмет: Коммуникации в организации

-

1. Школа поведенческих наук

Школа поведенческих наук (бихевиоризм, от англ. behaviour – поведение) – подход в теории менеджмента, который исследует поведение людей, методы налаживания межличностных отношений, а также разрабатывающий проблемы коммуникации и социального взаимодействия, авторитета и власти в организационной структуре, поведенческих стереотипов и их мотивации, лидерства, изменения качества труда и содержания работы и др. Школа поведенческих наук непосредственно связана с именами таких ученых, как К. Арджирис, Ф. Херцберг, Р. Лайкерт и Д. МакГрегор.

Школа поведенческих наук по большей части отошла от школы человеческих отношений, сосредоточившейся, в первую очередь, на методах налаживания межличностных отношений. Сторонники нового подхода стремились оказать помощь работнику в осознании своих собственных возможностей на основании использования концепций поведенческих наук к выстраиванию и управлению организациями. В самых общих чертах главной целью этой школы было повышение эффективности организации за счет повышения эффективности ее человеческих ресурсов [4].

Поведенческий подход был настолько популярен, что практически полностью охватил всю область управления в 60-е годы. Как и более ранние школы, данный подход отстаивал «единственный наилучший путь» решения различных управленческих проблем. Его основной постулат заключался в том, что правильное использование науки о поведении всегда будет способствовать повышению эффективности как организации в целом, так и отдельного работника в частности. Однако такого рода приемы, как изменение содержания работы и непосредственное участие работника в управлении предприятием, оказываются эффективными только для ряда работников и только в некоторых ситуациях.

Автором одной из наиболее распространенных теорий мотивации выступает американский психолог Абрахам Маслоу (1908-1970 гг.), который опубликовал свою концепцию в 1943 году. Маслоу мотивами поступков людей считал разнообразные потребности, которые могут быть только косвенно и частично удовлетворены посредством денег. Если знать, что поведение мотивировано какими-либо потребностями, то менеджеру будет значительно учитывать то, в какой степени его действия оказывают влияние на удовлетворение потребностей подчиненных. Руководитель не сможет достичь успеха в изменении поведения подчиненных, взывая только к их сознательности, необходимыми являются также моральные и материальные стимулы.

Исследователи школы поведенческих наук основываясь на концепции А. Маслоу, изучали разные аспекты социального взаимодействия, мотивации, характера авторитета и власти, лидерства, коммуникации в организациях, качества трудовой жизни и т.п.

Наиболее известными представителями школы поведенческих наук являлись Дуглас МакГрегор, Ренсис Лайкерт, Фредерик Герцберг, Крис Арджирис.

1. Алиев, В.Г. Теория организации: Учебник. / В.Г. Алиев - Москва: Изд-во Экономика 2007. - 431 с.
2. Альберт М., Мескон М.Х., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебное пособие. / М Альберт, М.Х. Мескон, Ф Хедоури - Москва: Изд-во Вильямс, 2008. - 672с.
3. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учеб.пособие - М.: ГНОМ-пресс, Элит-2013. – 318с.
4. Петров В.В. Школы менеджмента: Учеб.пособие. Модуль 1, Саратов: СГТУ, 2011. – 265с.
5. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности: Управление персоналом, психология. - М.: Высшая школа, 2010. – 289с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/doklad/294256>