

Organizacijska psihologija vol.3

percepcija

Proces kojim pojedinci organiziraju i tumače svoje osjetilne doživljaje kako bi pridali značenje svojoj okolini.

Čimbenici koji utječu na percepciju

Situacija

- Podražaji
- Fizička okolina
- Socijalno okruženje

Opažać

- Fiziologija
- Stavovi
- Motivi
- Interesi
- Iskustvo
- Očekivanje

Objekt

- Novost
- Pokret
- Zvuk
- Veličina
- Pozadina
- Blizina
- Sličnost

atribucijska teorija

Kad pojedinci promatraju ponašanje, pokušavaju utvrditi je li ono internalno ili eksternalno uzrokovano.

dosljednost - isto ponašanje u različitim situacijama

razlikovanje - različito ponašanje prema različitim objektima

suglasnost - ponašanje drugih prema istom objektu (situaciji).

- a) Marko je (nije) to napravio već nekoliko puta.
- b) Marko je (nije) to nije napravio i drugima.
- c) Drugi to (ne) rade u sličnim situacijama.

Ako je a+ b+ i c- = unutarjni uzroci ponašanja

Greške i pristranosti u atribucijama

osnovna atribucijska greška

Sklonost podcjenjivanja utjecaja vanjskih čimbenika i precjenjivanja utjecaja unutarnjih čimbenika kod prosuđivanja ponašanja drugih osoba.

samozaštitna pristranost (*Self-serving bias*)

Sklonost pojedinaca pripisivanju svojeg uspjeha internalnim čimbenicima, a okrivljavanju eksternalnih čimbenika za neuspjehe.

Često korišteni prečaci u donošenju sudova o drugima

selektivna percepcija

Ljudi selektivno percipiraju ono što im odgovara zbog njihovih interesa, iskustva i stavova.

halo efekt

Stvaranje cjelovitog utiska o pojedincu na osnovi samo jedne značajke.

efekti kontrasta

Procjena osobina neke osobe pod utjecajem usporedbe s drugim osobama koje smo nedavno susreli, a koje imaju nižu ili višu razinu istih osobina.

projekcija

Pripisivanje svojih vlastitih osobina drugima.

stereotipiziranje

Prosudivanje osobe na temelju percepcije grupe kojoj ta osoba pripada.

Samoispunjajuće proročanstvo = Okolnost u kojoj pojedinac netočno zapaža drugu osobu, što dovodi do očekivanja koja uzrokuju da se druga osoba počne ponašati na načine koji su u skladu s polaznim zapažanjem.

Pohvale su subjektivne percepcije performanse.

problem

Nesklad između nekog trenutačnog stanja stvari i željenog stanja.

odluke

Izbori između dvije ili više alternativa.

Pretpostavke modela racionalnog donošenja odluka

1. Jasnoća problema
2. Poznate opcije
3. Jasne preferencije
4. Nepromijenjive preferencije
5. Ne postojanje vremenskih ili troškovnih ograničenja
6. Maksimalna isplativost

Model racionalnog donošenja odluka

Model donošenja odluka koji opisuje kako bi se pojedinci trebali ponašati kako bi povećali vjerojatnost nekog ishoda.

Koraci u modelu racionalnog donošenja odluka

- Definicija problema
- Identifikacija kriterija odlučivanja
- Dodjeljivanje težine kriterijima
- Razvoj alternativa
- Evaluacija alternativa
- Odabir najbolje alternative

kreativnost

Sposobnost smišljanja novih i korisnih ideja.

trokomponentni model kreativnosti

Tvrđnja da kreativnost pojedinca zahtjeva stručnost, vještine kreativnog razmišljanja i intrinzičnu motivaciju za zadatke.

Kako se zapravo donose odluke u organizacijama?

ograničena racionalnost

Pojedinci donose odluke konstruirajući pojednostavljene modele koji ekstrahiraju bitne značajke iz problema, ne zahvaćajući cijelu njihovu složenost.

intuitivno donošenje odluka

Nesvjestan proces stvoren iz pročišćenog iskustva.

- **Kako/zašto prepoznamo problem?**
 - Vidljivost ispred važnosti problema
 - Privlače pažnju, high profile problems
 - Želja da se “riješe problemi”
 - Vlastiti interes (ako problem uključuje onog koji donosi odluku).
- **Razvoj alternativa**
 - Traženje prve alternative koja rješava problem
 - Postepeno rješavanje problema kroz sukcesivno uspoređivanje mogućih alternativa s aktualnom.

Odabir

heuristike

Prečaci u prosuđivanju pri donošenju odluka

heuristika dostupnosti

Sklonost ljudi da zasnivaju svoje prosudbe na onim informacijama koje su im lako dostupne.

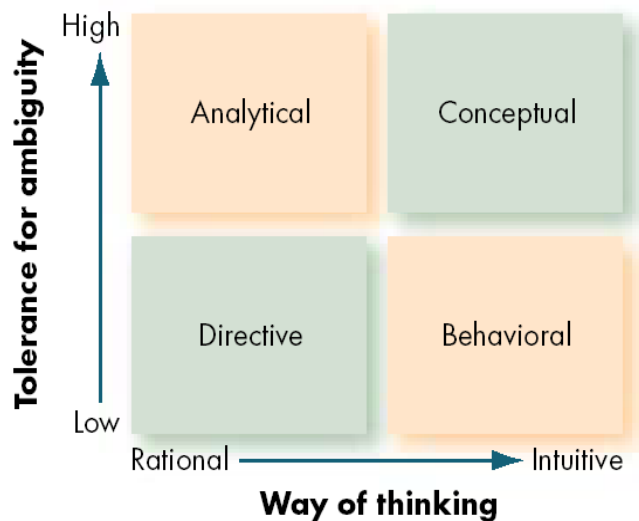
heuristika reprezentativnosti

Procjenjivanje vjerojatnosti nekog pojavljivanja na osnovi analogija i uviđanja istih okolnosti i kada one ne postoje.

povećanje predanosti

Povećanje predanosti prethodnoj odluci unatoč negativnim informacijama.

Model stila donošenja odluka



Organizacijska ograničenja

- **Evaluacija radnog učinka**
 - Evaluacijski kriterij djeluje na donošenje odluka.
- **Sistem nagrađivanja**
 - Organizacijski sustav nagrađivanja utječe na donositelje odluka predlaganjem koji su izbori poželjniji u smislu osobne isplativosti.
- **Službeni propisi**
 - Organizacijska pravila i politika ograničavaju broj alternativa u donošenju odluka.
- **Vremenska ograničenja koje nameće sustav**
 - Organizacije traže odluku u nekom vremenu.
- **Povijesni presedani**
 - Prošle odluke utječu na sadašnje.

Kulturalne razlike u donošenju odluka

- Odabir problema
- Vremenska orijentacija
- Važnost logike i racionalnosti
- Vjerovanje u sposobnost ljudi da donose odluke
- Preference za pojedinačno/grupno donošenje odluka

Etički kriterij odlučivanja

- Utilitarianism
 - Utilitarizam = Odluke se donose tako da se najvećem broju osigura najveće dobro.
 - Prava
 - Poštivanje osnovnih prava pojedinaca
 - Pravda
 - Pojedinci pravično i nepristrano nameću i postavljaju pravila kako bi postojala pravedna raspodjela koristi i troškova.
-
- **Etika i nacionalna kultura**
 - Nema globalnih etičkih standarda.
 - Etički principi globalnih organizacija koji reflektiraju i poštuju lokalne kulturalne norme su nužni zbog visokog standarda i konzistentnosti.