12. Postoje a chování lidí v organizaci

Téma má přidělen: — //Jana Mesterova //

Oficiální obsah tématu

Definice organizačního chování. Proměnné ovlivňující chování lidí v organizaci. Teorie vysvětlující vztah mezi postoji a pracovním chováním. Důležité postoje související s pracovním chováním, jejich vliv na pracovní výkon a pracovní chování. Možnosti ovlivňování pracovních postojů a pracovního chování. Sociální vlivy ovlivňující pracovní chování.

Empirická studie

U toho to tématu student/-ka představí odbornou empirickou studii zabývající se vybraným pracovním postojem a jeho vlivem na pracovní chování. Bude umět do hloubky uvažovat o zjištěném vztahu a představí možnosti ovlivnění uveden ého pracovního postoje.

Povinná literatura

Arnold, J. & Randall, R. (2010). Work psychology: understanding human behaviour in the workplace . 5th ed. Harlow, England: Financial Times Prentice Hall (strany 248 – 303).

Woods, S. & West, M. (2010). The psychology of work and organizations. Andover: South-Western/Cengage Learning (strany 103 – 143).

Doporučená literatura

Harrison, D. A., Newman, D. A. & Roth, P. L. (2006). How important are job attitudes? Meta -analytic comparisons of integrative behavioural outcomes and time sequences. Academy of Management Journal, 49(2), 305–325.

Harter, J. K., Schmidt, F. L. & Hayes, T. L. (2002). Business -Unit-Level Relationship Between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes: A Meta -Analysis. Journal of Applied Psychology, 87(2), 268–279.

Judge, T. A., Thoresen, C. J., Bono, J. E. & Patton, G. K. (2001). The job satisfaction–job performance relationship: A qualitative and quantitative review. Psychological Bulletin, 127(3), 376–407.

Zpracování tématu

Definícia organizačného správania (OS)

Odbor, ktorý skúma vplyv jedincov, skupín a štruktúry na správanie (S) v rámci organizácií, s cieľom využiť tieto poznatky k zlepšeniu efektivity organizácií (Robbins & Judge, 2009)

- Pri štúdiu OS sa uplatňujú poznatky zo sociálnej a pracovnej psychológie, sociológie, antropológie
- Jednotky analýzy: jedinci , skupiny a organizácie

Premenné ovplyvňujúce OS ľudí

- Individuálne rozdiely a motivačné faktory
- Management
- Postoje
- Emócie, vnímanie a rozhodovanie
- Sociálne vplyvy

Vplyv managementu: tvarovanie (shaping) a kontrolovanie správania v práci

Podmieňovanie a posilovanie

- Kľúčovým posilovačom modifikácie OS sú peniaze
- Uplatňujú sa poznatky z klasického a operantného podmieňovania (Pavlov, Skinner)
- **pozitívne posilnenie**: peniaze, pochvala, sociálne uznanie
- **negatívne posilnenie**: napr. kontrola správania zamestnanca manažérom na dennej báze, až pokým sa jeho výkon nezvýši- nepohodliu spôsobenému dennou kontrolou sa zamestnanec vyhne zvýšeným výkonom
- **trest**: napr. napomenutie, odoprenie bonusov
- **vyhasnutie**: odstránenie posilovania určitého správania zamestnanca, aby mohlo dôjst k zmene správania

- Aj poznatky teórie sociálneho učenia (Bandura, 1986)- sociálne modelovanie a kognícia

Napr. zamestnanec sa učí prostredníctvom pozorovania druhého zamestnanca pri práci. Vidí ho kradnúť kancelárske potreby. Toto učenie je kontraproduktívne, takže toto správanie by malo byť potrestané, aby sa mu predchádzalo. Ak zamestnanec pozoruje kolegu ako poskytuje dobrý klientský servis a modeluje toto správanie, pozitívne posilovanie zvýši pravdepodobnosť opakovania tohto správania a postupne sa stane automatické

Súčasný výskum posilovania

- V rámci štúdia **behaviorálneho managementu** je posilovanie kľúčový faktor
- Hlavný predpoklad behaviorálneho managementu je, že správanie zamestnanca je funkciou kontingentných následkov; správanie, ktoré pozitívne ovplyvňuje výkon musí byť kontingentne posilované.
- V behaviorálnom managemente sú **peniaze, feeback** a **sociálne uznanie** najsilnejšie posilovače- tie sú aplikované len v prípade požadovaného správania

1. *Peniaze*: + všeobecne atraktívny posilovač, - nemajú informatívnu hodnotu (neposkytujú informáciu o výkone či S)
2. *Feedback*: poskytuje informácie o výkone a S, vyjasňujú očakávania ohľadom výkonu, môže sa sústrediť na nesúlad medzi aktuálnymi a požadovanými výsledkami, proces dosahovania výsledkov alebo oboje
3. *Sociálne uznanie*: ocenenie efektívneho S či výkonu prostredníctvom verejnej pochvaly, ceny či vyzdvihovania úspechov v newsletteroch; neodovzdáva informáciu tak jasne ako feedback

Stajkovic a Luthans (2003) zistili v rámci ich metanalýzy, že peniaze tvorili 23% zlepšeného výkonu, 17% feedback a 10% sociálne uznanie.

- Pri operantnom posilovaní je taktiež dôležitý timing a časová organizácia posilovania- vo väčšine organizácií je najefektívnejšie občasné posilovanie (intermittent)
- Premenlivé posilňovanie produkuje najstabilnejšie a konzistentné výkony (posilovanie , keď je najviac oprávnené)
- Fixné posilovanie (napr. bonusy) nepodnecuje zmenu v správaní, pretože je očakávané

- *Valencia posilovania*- dôležitosť posilovača pre jedinca (pre zamestnanca, ktorý musí platiť drahé školné svojim deťom znamenajú peniaze väčší posilovač ako pre jeho kolegu, ktorý má dostatok peňazí)

Postoje a správanie

Postoj- presvedčenie alebo názor na niečo/niekoho, vždy sa viaže na určitý osobu/objekt,/udalosť a reprezentuje mieru ich vnímania ako priaznivé či nepriaznivé

- 3 komponenty postoja: *kognitívny, afektívny, behaviorálny*
- Pre organizácie je najdôležitejší asi behaviorálny komponent – miera do akej pozitívne postoje vedú k pozitívnemu S a negatívne postoje k nežiaducemu S

Vzťah postojov a správania

- Výskumný záujem identifikovať faktory, ktoré zvyšujú úspešnosť predikcie S z postojov
- Glasman a Albarracin (2005) – stabilné postoje majú tendenciu predikovať S najefektívnejšie

Relevantné teórie:

- **Teória kognitívnej disonancie**(Festinger, 1957)
- Kľúčová je **konzistencia medzi S a postojmi**; ak medzi nimi existuje disonancia alebo sú inkonzistentné, diskomfort, ktorý je asociovaný s disonanciou motivuje ľudí jednať tak, aby ju znížili
- V situácii, kedy sa ľudia môžu správať slobode ako chcú, je S konzistentné s postojmi, aby sa predišlo disonancii. Čím je postoj pre človeka dôležitejší, tým je väčšia pravdepodobnosť, že sa podľa neho bude správať. V organizáciách sa však zamestnanci môžu chovať úplne slobodne len málokedy, na S vplýva sociálny tlak, povinnosti, incentívy, ktoré nie sú reflektované v ich

postojoch
- Vzťah postojov a S môže byť komplexný. Normálne predpokladáme, že z postoja pramení S, ale môže to byť aj naopak- manažér nemôže zvýšiť svojmu teamu výplatu. Myslí si, že je to neférové, ale teamu povie , že to je fér a zdôvodniteľné. Experimentálne dôkazy naznačujú, že manažér v tomto prípade by buď čiastočne modifikoval postoje zamestnancov (aby mali pocit, že nezvyšovanie platov je oprávnené) alebo by sa snažil nájsť dôvod, ospravedlnenie alebo oprávnenie k ich konaniu.

- **Teória odôvodneného konania a plánovaného správania**
- Ajzenova (1988,1991) Teória plánovaného správania vychádza z teórie odôvoneného konania (Ajzen & Fischbein, 1980,2005)
- Teória popisuje čo predchádza formovaniu postojov a faktory determinujúce či sú behaviorálne zámery sformované a vyjadrené reálnym S



Implikácie teórie:

- **Postoje a domnienky** sú formované na základe *individuálnych, externých a kontextuálnych premenných*. Na formovanie domnienok má vplyv *vzdelanie, osobnosť, skúsenosti*. Môžu byť aj iracionálne, ale fungujú ako **základ pre konanie a S**.
- Kľúčovým prvkov ich modelu sú *behaviorálne domnienky*, ktoré vedú v postojom a S. Postoje predikujú S len ak ich považujeme za podobné a podobne špecifické. Všeobecný postoj „mám rád svoju prácu“ nebude zrejme predikovať či bude zamestnanec ochotný zostať dlhšie v práci. Ale postoj „myslím si, že je odôvodnené zostať dlhšie v práci, aby som dokončil prácu“ môže byť dobrým prediktorom.
- Model obsahuje aj domnienky týkajúce sa *sociálnych noriem* (aké S je sociálne akceptovateľné) a vnímania behaviorálnej kontroly (miera do akej sa ľudia cítia schopní realizovať S- napr. Zamestnanec môže cítiť, že je to odôvodnené zostať dlhšie v práci, ale nemôže to urobiť pretože musí odísť kvôli inému záväzku.
- Kľúčovým je tiež formovanie behaviorálnych zámerov, ku ktorým prispievajú postoje, subjektívne vnímanie sociálnych noriem a vnímanie behaviorálnej kontroly.

Teória má empirickú podporu, prekvapivo málo bola využívaná v rámci výskumu organizácií.Prispieva k poznaniu ako je možné podporovať zmenu v správaní.

Implikácia pre manažérov: Mali by zohľadňovať individuálne postoje k novému S, sociálne normatívny tlak skupín/teamov v organizácii a mieru, do ktorej design práce ovoľuje zamestnancovi cítiť kontrolu na novým S

Kritika: nejednoznačnosť kontroly (Ajzen zahŕňa self-efficacy a locus of control), nestálosť S (80% správania model nevysvetľoval podľa metanalýzy)

Postoje súvisiace s pracovným správaním

Dvomi dôležitými postojmi súvisiacimi s prácou sú pracovná spokojnosť a organizačný commitment

Pracovná spokojnosť

Všeobecný pocit človeka ohľadne jeho práce, špecifickejšie miera, do akej sa zamestnanci cítia pozitívne alebo negatívne ohľadom nej

- o spokojnosti môžeme uvažovať rôzne (všeobecný postoj reflektujúci celkový pocit z práce, spokojnosť so špecifickými aspektmi práce) → posudzovanie je značne subjektívne
- spokojnosť (napr. s platom)je do istej miery ovplyvnená aj sociálnym porovnávaním a vnímaním férovosti (distributívna spravolivosť), ako aj individuálnymi rozdielmi
- dôležitým faktorom je afekt
- spokojnosť s platom ovplyvňuje aj spokojnosť s inými aspektmi práce (benefity)

K pracovnej spokojnosti prispievajú teda 3 faktory:

1. **Osobnosť a dispozície**
2. **Charakteristiky práce**
3. **Distributívna spravodlivosť**

Niektorí autori pridávajú aj **kultúru**.

Organizačný commitment