

СТИЛІ І МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

План лекції

1. Стилi управління
2. Методи психологічного впливу
3. Методи модифікації поведінки

Стили управління

1. Авторитарний стиль
2. Демократичний стиль
3. Ліберальний стиль
4. Анархічний стиль
5. Змішаний стиль

Авторитарний стиль – це стиль, при якому керівник самотійно визначає цілі і завдання підприємства та діє на підлеглих шляхом наказу і розпорядження.

Демократичний стиль – це стиль, при якому керівник мобілізує групу людей для досягнення поставленої мети та сприяє колективному прийняттю рішень

Ліберальний стиль – це стиль, що передбачає низький рівень вимог до підлеглих та дію на них шляхом надання інформації.

Анархічний стиль – це фактична відмова від керівництва і використовується лише тимчасово у перехідних умовах.

Форми авторитарного управління:

1. Патріархальне управління
2. Автократичне управління
3. Харизматичне управління
4. Бюрократичне управління

Форми демократії:

1. Пряма
2. Представницька

Методи психологічного впливу:

1. Переконання.
2. Навіювання.
3. Самонавіювання.
4. Наслідування

Переконавання – це система словесно-предметних впливів на свідомість людини, яке забезпечує добровільне прийняття розпоряджень до виконання.

Навіювання - це система словесно-образних впливів на свідомість людини з метою виклику у неї відповідного стану поведінки.

Самонавіювання - - це виховання в собі надзвичайних можливостей та уміння керувати власними почуттями і відчуттями.

Наслідування – це копіювання якого-небудь предмету або зразку.

Способи переконання:

- пояснення;
- непряме схвалення;
- метод Сократа;
- команда і наказ
- обмануте очікування;
- “вибух”;
- категорична вимога;
- заборона;
- порада;
- осудження;
- натяк;
- КОМПЛІМЕНТ

Методи модифікації поведінки:

1. Метод багаторазових питань.
2. Метод за принципом взаємності.
3. Метод зобов'язань
4. Метод навішування ярликів.

Метод багаторазових питань – метод, який полягає в постановці великої кількості послідовних питань.

Метод за принципом взаємності – метод, при якому людині дається так званий “аванс”, що дає потребу відчувати себе комусь щось бути зобов’язаною.

Метод зобов'язань — укладання певної письмової угоди на виконання певної роботи.

Метод навішування ярликів — метод, при якому працівнику дають високу публічну оцінку, якій він не відповідає.

Способи методу багаторазових питань:

- “закидання вудки”;
- “менше зло”