

# 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

**Переконання** – 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”

## Методична примітка для студентів

Техніка	Мета	Ризик	Умови етичності	
«Закидання вудки»	Виявити позицію	Неправильна інтерпретація відповіді	Нейтральність, відсутність тиску	
«Менше зло»	Стимулювати рішення	Маніпуляція вибором	Добровільність, реальна альтернатива	