

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Презентация подготовлена

Студентками группы Э-22

Королевой Анастасией

Тян Ольгой

Юферевой Евгенией

Руководитель:

Д.э.н., профессор Бабкина

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Это способы воздействия управляющей системы (субъекта управления) на управляемую подсистему (объект управления) для достижения поставленных целей.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
методы управления

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ
методы управления

**СОЦИАЛЬНО-
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ**
методы управления

Экономические методы управления



СУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ

ОСОБЕННОСТИ:

Отношения между предприятиями и подразделениями складываются на основе календарных планов поставок и взаимных обязательств по количеству и качеству поставляемых товаров, срокам поставок и ценам

КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ

ЦЕЛЬ: получение устойчивой прибыли

РЫЧАГИ И ИНСТРУМЕНТЫ:

ценообразование, издержки производства, финансирование и кредитование

ОСОБЕННОСТИ:

централизация управления, самостоятельность предприятий и их подразделений

ЦЕНЫ



Публикуемые

- *прейскурантные и справочные цены*
- *цены биржевых котировок*
- *цены фактических сделок крупных фирм на мировом рынке*

Расчетные (договорные)

- *цены производителей сложного промышленного оборудования*
- *цены производителей нестандартной продукции*

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ (ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫЕ) МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

*Это система способов
воздействия на
управляемый объект,
которые обеспечивают
планомерную и
слаженную
деятельность
управляющей и
управляемой систем.*

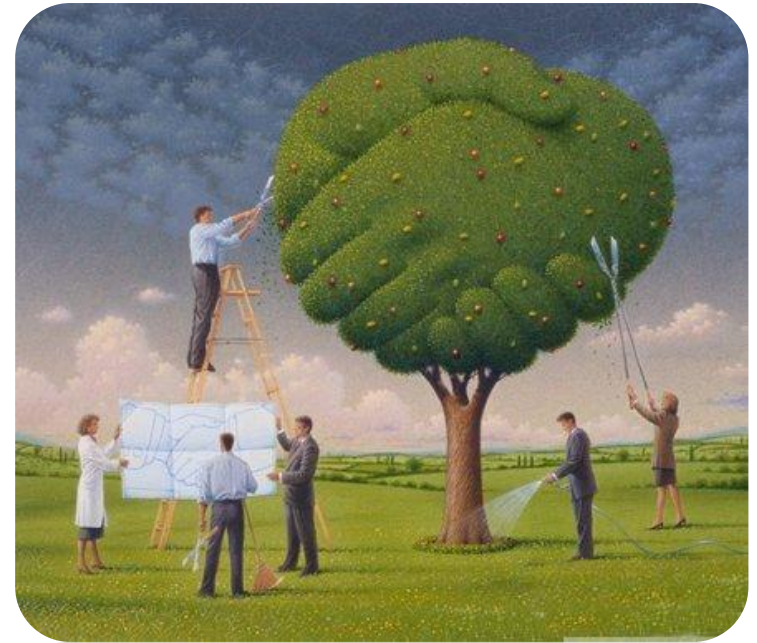


КЛАССИФИКАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ



СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей социологии и психологии, с целью создания между сотрудниками благоприятного социально-психологического климата.



Социально-психологический климат — качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

АНКЕТИРОВАНИЕ

- является важной процедурой оценки и отбора претендентов для их первичного «отсева»

ИНТЕРВЬЮ-СОБЕСЕДОВАНИЕ

- целью собеседования является получение ответа на вопрос, заинтересован ли кандидат в вакантной должности и способен ли он ее качественно выполнять.

СОЦИОМЕТРИЧЕСКИЙ МЕТОД

- незаменим при анализе деловых и дружеских взаимосвязей в коллективе

МЕТОД НАБЛЮДЕНИЯ

- Позволяет выявить качества сотрудников, которые подчас обнаруживаются лишь в неформальной обстановке или крайних жизненных ситуациях.

ПАРТНЕРСТВО

- Служит для обеспечения разнообразных форм взаимоотношений в коллективе.

СОРЕВНОВАНИЕ

- Выражается в стремлении сотрудников быть первыми, лучшими, в стремлении к успеху и самоутверждению.



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Это методы, регулирующие отношения между людьми, как правило, они индивидуальны и направлены на конкретную личность.

Особенность этих методов - они воздействуют и оценивают внутренний мир человека, его личность, интеллект, чувства, образы, поведение и позволяют сосредоточить внутренний потенциал сотрудника на решении конкретных производственных задач.

*Психологическое
планирование*

*Психологическое
воздействие*



СПОСОБЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Внушение -
психологическое
целенаправленное
воздействие на
личность при
помощи обращения
к его ожиданиям и
мотивам -
Вовлечение -
психологическим

Убеждение -
базируется на
аргументированном
и логическом
воздействии на
психику человека

Подражание - способ
воздействия путем
личного примера

Побуждение -
позитивная форма
морального
воздействия на
человека, когда
подчеркиваются
положительные
качества работника

Принуждение -
крайняя форма
морального
воздействия



Осуждение

Требование

Запрещение

Порицание

Командование



РАЗНИЦА МЕЖДУ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ, ЭКОНОМИЧЕСКИМИ И СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ УПРАВЛЕНИЯ

| | <i>Административные (принуждение)</i> | <i>Экономические (побуждение)</i> | <i>Социально- психологические (побуждение)</i> |
|----------------------------------|---|---|---|
| <i>Основа применения</i> | <i>Угроза наказания</i> | <i>Возможность увеличить доход</i> | <i>Достижение психологического контроля</i> |
| <i>Подходы к реализации</i> | <i>Жесткие</i> | <i>Адаптивные к ситуации</i> | <i>Адаптивные к личности</i> |
| <i>Требования к субъекту</i> | <i>Исполнительность, организованность</i> | <i>Профессионализм</i> | <i>Профессионализм, умение работать в команде, инициативность</i> |
| <i>Характер информации</i> | <i>Количественная, детерминированная</i> | <i>Количественная, стохастическая</i> | <i>Комплексная</i> |



*БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ*