

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Колосок С.И.

Проблема овладения научно обоснованными и эффективными средствами и методами влияния руководителя на подчиненных является одной из важнейших в управлении современной организацией. *Психология управления* – отрасль управления, задачей которой является изучение и психологическое обеспечение решения проблем организации в условиях рыночной системы хозяйствования. Основными психологическими методами воздействия являются следующие: убеждение, внушение, принуждение, поощрение и наказание.

Убеждение – это воздействие на сознание, чувства, волю людей посредством сообщения, разъяснения и доказательства важности того или иного взгляда, решения, действия. Руководители используют данный метод приблизительно в 50% случаев. Убеждение основывается на силе вербальных и не вербальных характеристик человека, а также его статусе и авторитете. *Внушение* – организация и доведение до объекта информации в таком виде, чтобы она не вызывала сомнения в ее ценности, значимости и усваивалась без анализа. В деятельности руководителей внушение чаще всего сочетается с убеждением. Внушение бывает прямое (словесное) и косвенное (жесты, мимика и т.д.). *Принуждение* – метод волевого воздействия на человека с целью побуждения его к деятельности. Это может быть напряженное задание, жесткий и регулярный контроль, требование отчитываться о проделанной работе, ограничения и запрет. Данный метод применяется по отношению к недобросовестным и недисциплинированным сотрудникам.

Поощрение – это одобрение деятельности подчиненного. Заключается, обычно, в удовлетворении потребностей сотрудника и повышении его статуса. *Наказание* – метод, противоположный поощрению. Его основное назначение состоит в укреплении дисциплины, вызове сожаления, переживания по поводу совершенного проступка и его неприятных последствий.

Применение того или иного метода управления в каждом случае должно быть адекватным, своевременным и справедливым.