



Человеческий фактор.

Авторитет личности при
принятии управленческих
решений.



Управленческое решение

- Выбор, который должен сделать руководитель в процессе осуществления им функций управления и решения конкретных организационных задач. Управленческое решение призвано обеспечить продвижение к поставленным перед организацией ориентирам, целям.
- Решение - один из методов волевого действия, которое предполагает осознание целей и средств действия.
- Решение, которое принимается и реализуется в процессе управления, называется управленческим.



Человеческий фактор.

- Психологические и др. характеристики человека, его возможности и ограничения, определяемые в конкретных условиях его деятельности.
- Человеческий фактор представляет собой главный компонент общественного развития, который образуется посредством участия людей в процессе создания материальных и духовных ценностей, оказания социально необходимых услуг.
- Человеческий фактор играет решающую роль в деятельности организации, однако люди в наименьшей степени поддаются управлению. Одной из основных проблем организационного поведения является проблема исполнения.

Авторитет

- Авторитет это – 1) влияние индивида, основанное на занимаемом им положении, должности, статусе. 2) внутреннее признание окружающими за индивидом права на принятие ответственного решения в условиях значимой совместной деятельности.
- Авторитет заключается в признании за субъектом выдающихся достижений, знаний, умений, навыков, способностей, его особого положения в обществе, их значимости для человечества, для того или иного объекта, сферы социальной жизни, науки, и базирующемся на этом ненасильственном влиянии его носителя на тот или иной объект, обуславливающим определенную исторически изменяющуюся форму подчинения действий и мыслей людей положениям и нормам, вытекающим из установок субъекта.
- Авторитет представляет собой личное влияние человека на коллектив, которое он приобретает своим трудом, профессиональными знаниями и умениями, организаторскими способностями, нововведениями.
- Эффективность деятельности организации во многом зависит от авторитета руководителя. Суждение о том, что с получением определенной должности руководитель автоматически приобретает авторитет, ошибочно.

- 
- Авторитет усиливает влияние его носителя на других людей. Естественным и желательным является стремление человека к занятию авторитетного положения в ближайшем окружении (в семье, учебном коллективе и т. д.). Способы достижения авторитетного положения должны соответствовать нормам морали. Высоко ценятся трудолюбие, личная дисциплина, требовательность к себе, способность самостоятельно и быстро принимать обоснованные решения, организаторские способности, умение налаживать хорошие взаимоотношения в коллективе, творческое мышление, воображение, память и внимательность.
 - К авторитетному человеку прислушиваются, с его мнением считаются. Авторитет важен для руководителей, чтобы подчиненные считались с ним и беспрекословно подчинялись, а также, и для родителей, чтобы их слушались дети.
 - Авторитет не должен вызывать страха, конечно, результат получится быстрый, но — недолговечный. Нужно, чтобы люди не боялись, а уважали и признавали лидерские качества руководителя.



Авторитет личности



- Авторитет личности – это власть, основанная на бессознательной, харизматической вере. Это влияние примера.
- Сущность авторитета личности определяется тем значением, какое имеет тот или иной человек для других людей как член коллектива и как участник социально значимой деятельности. Из этого следует, что важнейшим фактором авторитета личности выступает объективная ценность ее свойств, которая выявляется в ходе совместной деятельности с другими людьми.



Авторитет руководителя

- Это социальная роль, с которой связаны соответствующие качества руководителя: высокий уровень управленческих решений, умение решать производственные проблемы и конфликты, адекватное прогнозирование подобное.
- Руководитель, располагающий личностным авторитетом, всегда имеет свое лицо.
- Авторитет — это также психологическое состояние личности, которая выполняет эту роль. Он состоит из осознания своих возможностей и компетенции, понимание того, чего ждут от него другие, признание своих прав и привилегий. Поэтому рост авторитета руководителем расценивается как личная победа, а его потеря — как трагедия.



Авторитет руководителя

- В связи с этим необходимо рассматривать две стороны авторитета — авторитет должности (т.е. соответствующий уровень обязанностей, ответственности, прав, которые предоставляет и требует данная должность) и авторитет личности, который характеризуется соответствующим уровнем деловых и организационных умений и способностей, выработанного стиля руководства, морально-психологических черт и принципов.
- В идеале авторитет личности превышает авторитет должности. Хорошо, когда они совпадают, тогда руководителя характеризуют как ответственную личность, которая хорошо знает круг своих обязанностей и не злоупотребляет своими правами.



□ Авторитет руководителя проявляется и поддерживается в выявлении уважения, учете мнения, в хороших результатах работы, симпатии со стороны сотрудников.

□ Но авторитет личности может быть ниже, чем авторитет должности, иными словами, работник не соответствует занимаемой должности, требованиям.

Внутренне это проявляется в блокировании информации, что вызывает сомнение в личном авторитете (нежелание замечать отрицательные явления, за которые руководитель несет ответственность, преувеличение достижений, неадекватная реакция на критику). Это проявляется также в стремлении избежать таких ситуаций, в которых могла бы оказаться личная некомпетентность.



Способы повышения авторитета

- 1. Личностный — создание обоснованной убеждённости у подчинённых в положительных и сильных качествах личности руководителя.
- 2. Должностной — это авторитет самой должности, которая воспринимается, как значимая, важная, ответственная.
- 3. Профессиональный — создание авторитета за счёт обладания профессиональными навыками, умениями, на высоком уровне. Подчинённые должны быть убеждены в компетенции руководителя.



Личностные качества руководителя

- 1. Активная позиция лидера.** Уберите из лексикона слова и выражения жертвы, например: «приходится, вынужден, так сложилось, у меня не получилось...» Жертвы обстоятельств не бывают авторитетны.
- 2. Уверенность.** Складывается и воспринимается окружающими из формы выражения своих мыслей, делового общения. Перестаньте просить — начните предлагать.
- 3. Замена слово «надо» на слово «хочу».** Иногда правильнее — «требую». Слово «надо» обезличено и не конкретно.
- 4. Замена просьбы на заявление.** Просьбы в деловом общении допустимы, но уверенный человек, чаще, для ощущения важности сказанного, делает заявления.
- 5. Ответственность, дисциплинированность и целеустремленность.** Про таких руководителей говорят: «если что сказал, то обязательно так и будет». Пообещал — сделал. Дал задание — спросил за исполнение. Поставил цель — получил результат. Авторитет возрастает с каждым подтверждением правильности принятого решения, достижением поставленной цели.
- 6. Эмоциональная устойчивость.** . Руководитель не должен быть подвержен неконтролируемым эмоциям, ему необходимо уметь настраивать себя на дело и легко создавать вокруг нужную для работы атмосферу.



Внешние атрибуты должности (демонстрация власти)

- Хороший рабочий кабинет.
- Техническое оснащение.
- Наличие служебной машины.
- Ограничение приёма посетителей.
- Награды, дипломы, знаки отличия.
- Высокая материальная оценка человека на данной должности.



Профессиональные качества повышения авторитета

- Большой объём знаний по всем возникающим в процессе работы вопросам.
- Один из ключевых моментов в формировании мнения о руководителе у подчинённых заключается в правильном способе отдачи распоряжений, указаний
- Опыт — усвоенные способности, навыки, умения. Руководитель должен иметь личный опыт решения профессиональных задач.
- Быстрое понимание вопросов, подчинённых и умение на них правильно реагировать.
- У многих руководителей есть сложности с формулировкой позитивных утверждений. Так получается, что негатив рождается сам, легко и просто, а вот переформулировать его в обратном направлении бывает сложно. Поэтому необходимо говорить энергичными фразами с использованием позитивных формулировок, а также использовать красивые образы – слова должны быть приятны.



Как добиться авторитета

- Все решения принимайте сами, если придется обратиться к кому-либо за советом, делайте это в крайнем случае, по необходимости. Окружающие будут всегда видеть перед собой независимого, уверенного человека, который умеет действовать по обстоятельствам, поэтому они станут прислушиваться к вам и за советом обращаться будут сами.
- жалуйтесь на жизнь окружающим. Таких людей не уважают, так как считают, что авторитетный человек, всегда, способен устроить свою жизнь, он может конструктивно в сложных ситуациях сохранять позитивный настрой и спокойствие, не разрешить любые возникающие проблемы. Авторитетный человек предпочитает действовать, а не разглагольствовать о том, как у него все плохо.
- То, что обещали всегда выполняйте. Люди уважают и доверяют тем, кто держит свое слово, или обещание. Свое мнение, конечно, можно поменять — это вполне естественно, но все должно быть обосновано.
- Добивайтесь поставленных целей, проявляйте настойчивость, когда это необходимо. О вас сложится мнение, как о целеустремленном человеке, и будут с вами считаться.

- 
- Не позволяйте навязывать себе чужое мнение, делайте то, что вы считаете нужным, так как, если люди заметят, что вами можно манипулировать, они будут это делать снова и снова. И не оправдывайтесь за свои поступки, вы имеете право делать так, как считаете нужным.
 - Человек с низкой самооценкой никогда не будет авторитетом для других, поэтому повышайте в себе уверенность — качество, которое является одним из самых важных и полезных, которые влияют на успех и качество жизни. Для этого стоит записаться на тренинг, или позаниматься с психологом.
 - Очень важна коммуникабельность, тем, кто не умеет общаться, не сможет эффективно влиять на других, и особенно, это касается профессиональной среды.



Заключение

- Авторитет руководителю в быстро меняющемся современном мире нельзя заработать раз и навсегда. Какое-то время им можно пользоваться, но при этом необходимо постоянно развиваться, учиться, подтверждать своё право быть авторитетом в глазах подчинённых.
- Будьте естественны. Это, пожалуй, самое главное. Если не обладаете большими актерскими данными, лучше не пытаться играть, изображая из себя того, кем вы не являетесь. Авторитет всегда строится на подлинном характере его обладателя. Поэтому, если вы не совсем соответствуете той позиции, которую можете занять в коллективе, сначала поработайте над собой, а затем и завоеванный авторитет станет вашим отражением.