Министерство образования и молодежной политики

Свердловской области

ГБПОУ СО «Красноуфимский педагогический колледж»

**Методы управления.**

**(Практическая работа №3)**

Выполнили: Кореков М., Елисеев В., студенты 34 группы специальность 09.02.05 «Прикладная информатика»

Преподаватель:

Т.С. Анашкина преподаватель математики и информатики

г. Красноуфимск

2022

**Ситуация №1**

1) Руководитель пользовался административным, экономическим и социально-психологическим методами.

2) Так как сотрудник- грамотный специалист, работу выполняет в полном объеме, качественно и в срок, а причины опозданий находятся вне его зоны влияния, дисциплинарные меры не эффективны. Она демонстрирует работнику его низкую ценность для руководства и приводят к решению о смене работы.

3) Первый шаг в подобной ситуации - это разговор с сотрудником о причинах опозданий и о путях решения проблемы. Второй шаг- денежный штраф. Третий шаг- административный- объяснительная, три объяснительных – увольнение за нарушение трудовой дисциплины.

Если сотруднику можно найти замену- нужно начинать с дисциплинарных методов.

**Ситуация №2.**

1) Мы пришли к выводу, что в данной ситуации методами управления являются экономический и социально-психологический методы. Руководитель первого предприятия больше относится к социально-психологическому методу, так как руководитель больше интересуется в своих сотрудниках. А руководитель второго предприятия больше подходит к экономическому методу, так как руководитель добивается этого через приказы, распоряжения и указания своего коллектива.

2) Мы предполагаем, что второе предприятие не будет эффективным так как не каждый раз высокая исполнительность будет достигнута с помощью приказов, распоряжении и указании. Организационно-административный метод, несомненно, эффективен при определённых условиях, но использовать его при управлении персоналом важно крайне осторожно. Дело в том, что люди, нацеленные только на материальные блага, — не самые надёжные сотрудники (в любой момент они могут перейти к конкуренту, если тот предложит больше денег, забрав с собой хорошего клиента).