

# **ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ НА ОСНОВАНИИ МОДЕЛИ ВРУМА–ЙЕТТОНА**

**А. А. Гареленко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель М. Н. Андриянчикова, канд. экон. наук, доцент

Одной из важнейших характеристик деятельности любого руководителя является стиль его руководства, который понимается как поведение руководителя по отношению к подчиненным, т. е. какими способами руководитель, выполняя свои функции, побуждает коллектив к инициативному и творческому выполнению возложенных на него задач, а также как руководитель контролирует деятельность подчиненных.

Цель данной работы заключается в том, чтобы показать, какой стиль руководства необходимо применять по модели Врума–Йеттона, чтобы добиться максимального результата. В качестве примера были использованы данные отдела маркетинга ОАО «ГЛЗ «Центролит».

Модель принятия решений руководством Врума–Йеттона концентрирует внимание руководителя на процессе принятия решений. Модель предусматривает, что оптимальность уровня участия подчиненных в принятии решения зависит от конкретной ситуации [1, с. 132].

По итогам анализа было выявлено, что большинство сотрудников данного отдела придерживаются мнения, что руководитель использует директивный стиль (рис. 1). Этот стиль характеризуется ориентацией на собственное мнение и оценку, стремлением к власти, уверенностью в себе, склонностью к жесткой формальной дисциплине, большой дистанцией с подчиненными, нежеланием признавать свои ошибки, игнорированием инициативы, творческой активности людей, единоличным принятием решений, контролем над действиями подчиненных.

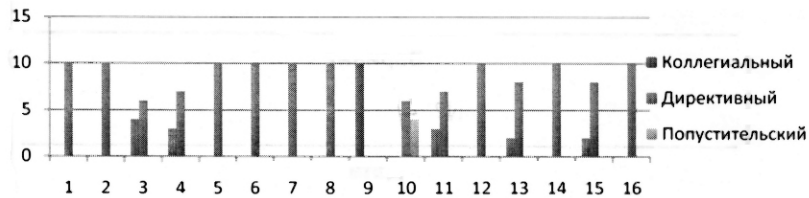


Рис. 1. Результаты анкетирования сотрудников отдела маркетинга

Далее применим модель Врума–Йеттона к руководителю отдела маркетинга (рис. 2). В отделе маркетинга применяется авторитарный (A1) стиль руководства, в соответствии с которым решение принимается руководителем самостоятельно. Для этого он использует ту информацию, которая имеется у него в распоряжении на настоящий момент.

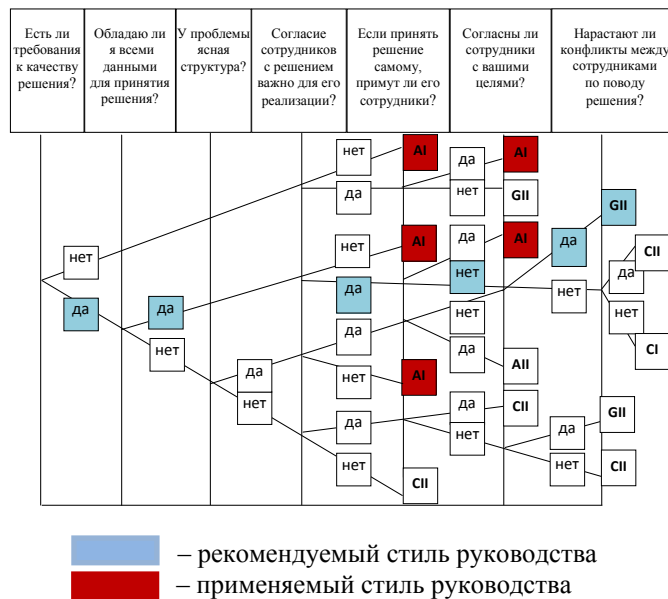


Рис. 2. Рекомендованный и применяемый стиль руководства в отделе маркетинга в соответствии с моделью Врума–Йеттона

Однако в соответствии с моделью рекомендованным стилем руководства является групповой (ГИ). При использовании данного стиля руководитель сначала должен собирать своих подчиненных в группу. На следующем этапе сообща разрабатывать и оценивать любые возможные альтернативы и предпринимать попытки по достижению консенсуса, касающегося актуального решения. Руководитель не должен стремиться к оказанию на группу влияния, склоняя к тому, чтобы принять решение, устраивающее его, а наоборот, выражает готовность к тому, чтобы принять и реализовать решение, поддерживаемое всеми членами коллектива. В соответствии с моделью Врума–Йеттона данный стиль наиболее эффективен.

Таким образом, применение данного мероприятия позволит решить проблему, которая заключается в том, что сотрудники не вполне довольны стилем руководства своих начальников. При использовании предложенных стилей руководители отделов смогут добиться наибольших результатов своей работы, улучшить взаимоотношения в отделе, повысить психологический климат и как следствие, повысить производительность труда работников.

#### Л и т е р а т у р а

1. Дорофеева, Л. И. Основы теории управления : учеб.-метод. комплекс для студентов, обучающихся по направлению «Управление персоналом» для подготовки бакалавров / Л. И. Дорофеева. – Саратов, 2015. – 433 с.