

A vezetési stílusok modern elmélete (Robert House)

A modern szociálpszichológiai „*Path-Goal Theory*” vezetési stílus-elméletét **Robert House** fektette le. Eszerint:

- 1) **a vezetési stílusok** (*direktív, szupportív, participatív, eredmény-orientált*) megfelelő alkalmazása kialakítja a beosztottak megfelelő hozzáállását és magatartását (*elégedettség a munkával, elégedettség a vezetővel, motiváltság*);
- 2) azt, hogy melyik a megfelelő stílus, két tényezőcsoport határozza meg:
 - a) **a beosztott jellemzői:**
 - i) *ellenőrzés helye* – közvetlen ellenőrzést, időszakos ellenőrzést, önellenőrzést, részesít-e előnyben?
 - ii) *képesség* a feladat ellátására – birtokában van-e a szükséges tudásnak, ismereteknek, adatoknak, képességeknek, készségeknek?
 - iii) *teljesítmény-igény* – milyen elvárásai vannak önmagával szemben?
 - iv) *tapasztalat* – „vén róka” vagy „zöldfülű”?
 - v) *tisztánlátás* – mennyire szeret belelátni a szervezet működésébe, helyzetébe, problémáiba? igényel-e olyan információkat amelyek nem függenek közvetlenül össze a munkájával, vagy azok csak zavarják?
 - b) **a vezetési helyzet** egyéb jellemzői:
 - i) *feladatok* – mennyire strukturáltak?
 - ii) *hatalmi rendszer* – milyen típusú, mi a forrása, hol összpontosul a szervezetben?
 - iii) *munkacsoport* – homogén vagy heterogén? alkalmi vagy állandó? stb.

Példák:

1) *Diákok*: konstans a képesség hiánya – hisz azért vannak az egyetemen, hogy elsajátítsák azokat. Változó azonban az elvárás önmagukkal szemben – jelest akarnak-e vezetéstudományból, vagy elég a közepes is? ☺

A *magas teljesítmény-igényű hallgatók* a direktív stílusú oktatókat tartják jónak, ilyeneket választanak – álljon ott mögöttük és mondja, mit kell, hogy kell, hogy minél előbb, minél jobban el tudják az anyagot sajátítani készség-szinten ..., míg az *alacsony teljesítmény-igényűek* a szupportív stílusúakat – foglalkozzon a személyes problémáikkal, hatódjon meg, ha a hallgató beteg, szerelmes, lusta, mást csinál, stb. ...

2) **Kereskedelmi képviselők**: konstans a feladat – a legtöbb jutalék. Változó a hozzáértés: „vén róka” vagy „zöldfülű”?

A „*vén róka*” eredmény-orientált vezető igényel – ne járjon a nyakára ellenőrizni, ne cibálja el tréningekre, ne akarja a lelki problémáit megvitatni ... nézze meg az időszaki jelentéseket és ha az adatok jók, hagyja békén dolgozni.

A „*zöldfülű*” is jutalékot akar, minél magasabbat, minél hamarabb – neki ehhez olyan direktív vezető kell, aki eljön, elmondja, megmutatja, begyakoroltatja, ellenőrzi és kijavítja mindaddig, amíg bele nem jön az üzletkötésbe, meg nem ismeri a terepet, a partnereket, stb.

KP