

Кафедра менеджмента
Преподаватель: Бодункова Анна Григорьевна
Дисциплина: Менеджмент

Тема №11: Власть и влияние



Власть и влияние

План:

1. Понятие власти и влияния на других людей.
2. Источники власти в организации.
3. Формы власти и влияния:
 - * власть, основанная на принуждении
 - * власть, основанная на вознаграждении
 - * традиционная (законная/легитимная) власть
 - * эталонная (харизматическая) власть
 - * экспертная власть
 - * власть информации
 - * власть связей
4. Убеждение и участие работников в управлении.



Власть –

способность оказывать **влияние** на поведение людей (индивида, группы и организации)

Влияние –

поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, ощущения другого индивида

Обладание властью –

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯТЬ

на удовлетворение потребностей



Способы влияния на подчинённых

Эмоциональное влияние

«Заражение»

Подражание

Рассудочное влияние

Внушение

Убеждение

Просьбы

Угрозы

Подкуп

Приказы



Модель влияния руководителя на подчинённого



Как разглядеть ангела, когда видишь чёрта?



Чтобы люди плясали под вашу дудку и были ангелами во плоти, обращайтесь с ними, как будто они хорошие

Влияние может быть явным и скрытым



МІНІСТАРСТВА
СПРАВАЎ

ВЛАСТЬ

как организационный процесс

- * это потенциал, имеющийся у её пользователя, т.е. власть существует НЕ ТОЛЬКО тогда, когда применяется
- * между тем, КТО использует власть, и тем, К КОМУ она применяется, существует взаимосвязь
- * тот, к кому применяется власть, имеет НЕКОТОРУЮ СВОБОДУ действий



ЛИДЕРСТВО

- * **формальное лидерство –**

процесс влияния
с позиции занимаемой
должности

- * **НЕформальное лидерство –**

процесс влияния
через способности,
умения или другие
ресурсы, необходимые
людям

Иерархия отношений

традиционных



лидерских



Управление –
умственный и физический процесс,
приводящий к тому, что
подчинённые выполняют
предписанные им официальные
поручения и решают определенные
задачи

Лидерство –
процесс, с помощью которого
одно лицо оказывает влияние
на остальных членов группы



ЛИДЕРСТВО –

это способность поднять человеческое видение на уровень БОЛЕЕ широкого кругозора,
вывести эффективность деятельности человека на уровень БОЛЕЕ высоких стандартов,
а также способность формировать личность, выходя за обычные, ограничивающие её рамки.

Питер Друкер



ВГУЭС

ЛИДЕРСТВО –

это воздействие на группы людей,
побуждающее их к достижению
общей цели

Дж. Терри



ՀԱՅԿԵՍ

ЛИДЕРСТВО –
это межличностное
взаимодействие,
проявляемое в определённой
ситуации с помощью
коммуникативного процесса и
направленное на достижение
специфической цели или целей

Р. Танненбаум, И. Вэшлер, Ф. Массарик



ЛИДЕРСТВО –

это способность оказывать
влияние на отдельные
личности и группы,
направляя их усилия на
достижение целей
организации



Источники власти в организации



**Влияние – это обаяние,
которое обычно хорошо вознаграждается**



ВГУЭС

Балансирование ВЛАСТИ руководителя и подчинённых

Власть
РУКОВОДИТЕЛЯ над
подчиненными

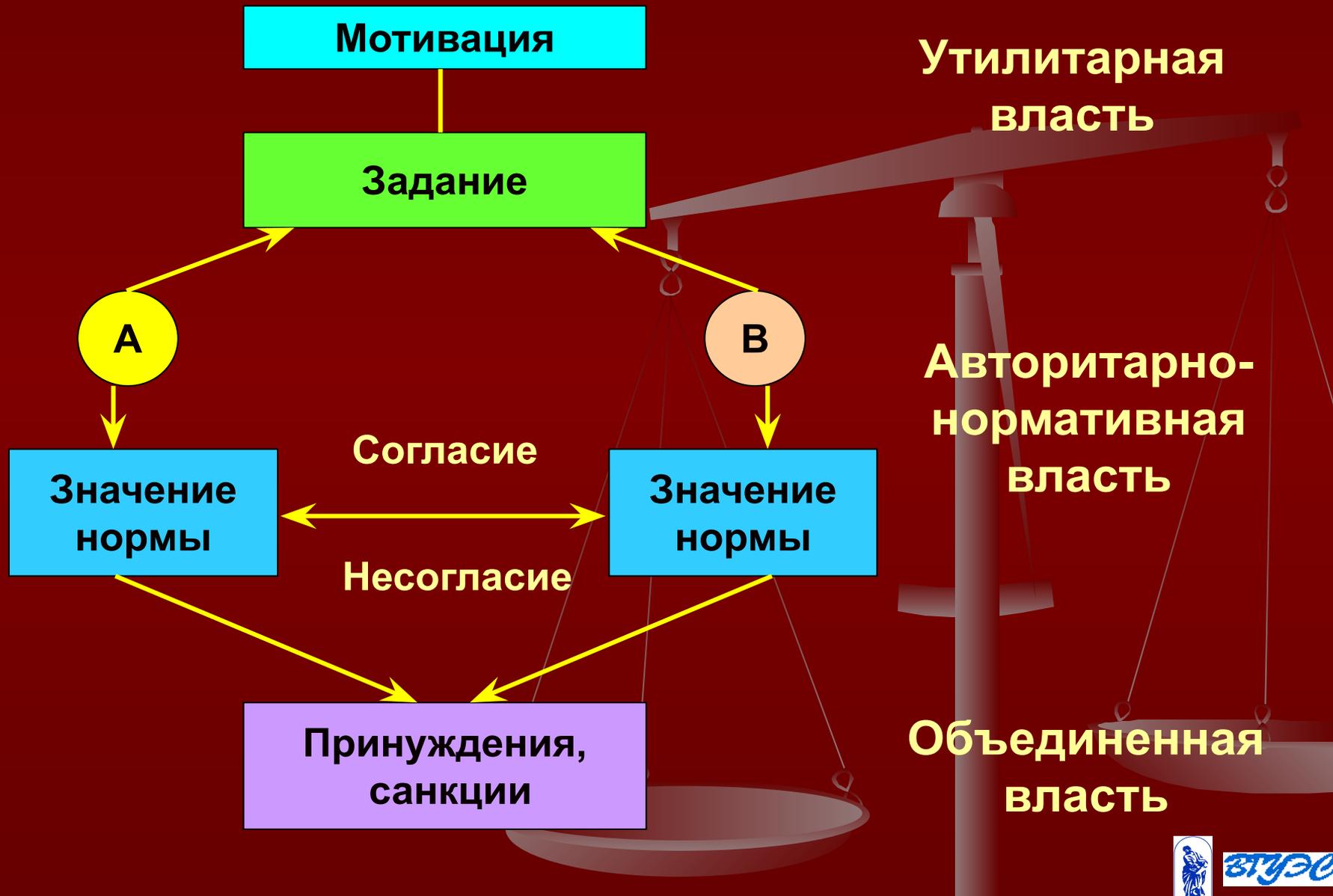
Зависимость
ПОДЧИНЁННЫХ от
руководителя

Власть
ПОДЧИНЁННЫХ над
руководителем

Зависимость
РУКОВОДИТЕЛЯ от
подчинённых



Формы власти (1)



Формы власти (2)

(Френч и Рэйвен)

1. **Власть, основанная на принуждении**
(влияние через страх)
2. **Власть, основанная на вознаграждении**
(влияние через положительное подкрепление)
3. **Экспертная власть**
(влияние через разумную веру)
4. **Эталонная власть / власть примера**
(влияние с помощью харизмы)
5. **Законная власть / традиционная власть**
(влияние через традиции)
6. **Власть информации**
7. **Власть связей**



ХАРИЗМА –

власть, построенная на силе личных качеств или способностей лидера

Характеристики харизматических личностей:

- * обмен энергией
- * внушительная внешность
- * независимость характера
- * хорошие риторические способности
- * восприятие восхищения своей личностью
- * достойная и уверенная манера держаться



УБЕЖДЕНИЕ и
УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ –
формы влияния, побуждающие
исполнителя к активному
сотрудничеству

УБЕЖДЕНИЕ –
эффективная передача
своей точки зрения,
основанная на власти примера
и власти эксперта



Как эффективно использовать влияние путём УБЕЖДЕНИЯ

1. точно определить потребности слушателя и обращаться к ним
2. начать разговор с ценной для слушателя мысли
3. создать образ, вызывающий чувство доверия и надежности
4. просить немного больше, чем нужно или хочется, но не просить слишком много
5. говорить, руководствуясь интересами слушателей, а не своими собственными
6. в дискуссии стараться говорить последним, тогда аргументы имеют наибольший шанс повлиять на аудиторию



**Объектами приложения вашего
влияния является всё,
где есть скрытое сопротивление**



ВТУРС

«Усиливающие» аргументы процесса УБЕЖДЕНИЯ



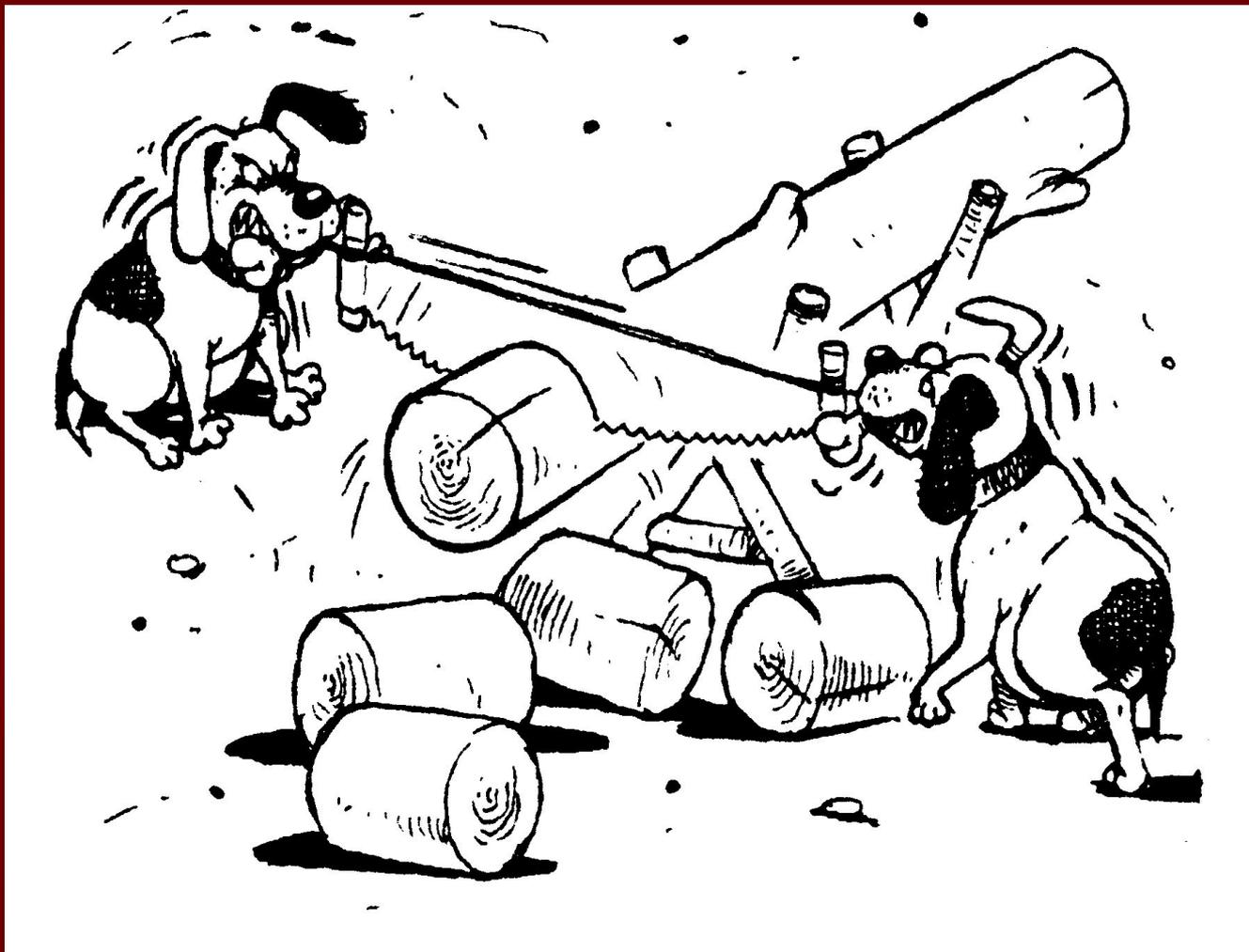
Влияние выглядит как мечта управлять даже неуправляемыми



Для человека нет ничего невозможного, особенно
если делать это должен кто-то другой...



Влияние – это направленность на благие дела



Приемы положительного влияния через УБЕЖДЕНИЕ

- * «подавление» собеседника выдержкой и спокойствием
- * сохранение душевного равновесия
- * концентрированное внимание на одном из подчинённых
- * «насилие» над собственным мнением
- * неожиданное решение
- * авансированная похвала
- * «Поставьте себя на моё место»



Влияние- это нестандартное поведение



Если хочешь выразить чувства,
то делай это хотя бы оригинальным способом



Влияние через УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ

- * признает участие, власть и способности исполнителя
- * основывается на потребностях более высокого уровня (власть, компетентность, успех и самовыражение)



Условия эффективного влияния на подчинённых

1. потребность, на которой основывается влияние, должна быть активной и сильной
2. человек, на которого влияют, должен:
 - * рассматривать это влияние как источник удовлетворения / неудовлетворения своей потребности
 - * считать высокой вероятностью того, что исполнение приведёт к удовлетворению / неудовлетворению его / её потребности
 - * верить, что его / её усилие имеет хороший шанс оправдать ожидания руководителя



Контрольные вопросы:

1. Как вы понимаете власть?
2. Назовите основные формы власти.
3. Почему нужно делегировать права, ответственность, власть?
4. Как вы понимаете баланс власти руководителей и подчинённых?
5. Назовите способы влияния руководителя на подчинённого.
6. Каковы слабые и сильные стороны убеждения?
7. Какие способы положительного влияния руководителя на подчинённого вам известны?



Список рекомендуемой литературы

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – М.: Гардирики, 2006.
2. Зельдович Б.З. Менеджмент: Учебник. – М.: Экзамен, 2007.
3. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебное пособие. – М.: Новое знание, 2005.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2006 и др.
5. Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Саломатина Н. А. Управление организацией: Учебник. – М.: ИНФРА, 2005.

