

ТЕМА: ПОНЯТИЕ О ЛИЧНОМ ВЛИЯНИИ.



Влияние - это воздействие на состояние мыслей, чувств и действий партнера, это процесс и результат изменения субъектом поведения другого субъекта.

Личное влияние - сложный феномен, его можно рассматривать не только как процесс и результат, но и как личностную характеристику человека, т. е. его способность воздействовать на других людей, изменяя их поведение, мотивы, взгляды и т. д.

У каждого человека свой коммуникативно-личностный потенциал влияния, однако должен существовать некий общий для всех людей потенциал личного влияния, обеспечивающий успех взаимодействия с другими людьми.

Он включает в себя следующие свойства:

- легкость и навыки общения;
- Адаптивность;
- Уверенность;
- активную позицию во взаимодействии;
- понимание собеседника;
- социальный интеллект и др.

Безусловно, все они зависят от типа личности, темперамента.

В зависимости от установки на взаимодействие различаются такие стратегии: доминирование, манипуляция, партнерство.

В рамках этих стратегий используются различные тактики влияния:

- разумное убеждение;
- эмоциональное воздействие, воодушевление;
- просьба, обращение за консультацией;
- лесть, заискивание;
- воздействие через личные отношения («не в службу, а в дружбу»);

- коалиция (использование поддержки других);
- принуждение, давление (приказ, угроза, деструктивная критика, напоминание);

Отдельного разговора заслуживает такая стратегия взаимодействия, как манипуляция.

Это сложное, опосредованное давление на партнера по общению, которое можно сравнить с провокацией, обманом, интригой.

Манипуляция используется для достижения одностороннего выигрыша. При манипулятивном общении к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей. Партнер превращается в совокупность функциональных качеств, необходимых при достижении этих целей.

Манипуляция - это скрытое (тайное) управление собеседником против его воли.

Выделим типичные признаки манипуляции:

- стремление овладеть волей партнера, поставить его в зависимое, подчиненное положение. Эту зависимость манипулятор черпает в слабостях, страхах, желаниях (денег, власти, славы, признания, любви.) партнера по общению.
- Лицемерие, обман, интрига в поведении манипулятора: заискивание, стремление угодить, прилипчивость (при этом у партнера создается ощущение неловкости: «что-то здесь не то», «что-то он не договаривает»).
- Для психологического давления используются приемы: перехват инициативы, подзадоривание, преувеличенная демонстрация собственной слабости, неопытности, неосведомленности, даже глупости, сокращение времени для принятия решения, призыв к отъединению от других людей («количество мест ограничено»), намек на широкие связи и возможности.

Защита от манипуляции

Уже отмечалось, что в основе манипуляции всегда лежит использование слабостей собеседника. Никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, любопытным, неумным. Наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, ощущать свое превосходство, значимость, хорошо выглядеть, производить впечатление, получить похвалу и т. д.

Искусно сделанную манипуляцию сразу распознать очень трудно. Если возникает чувство, что вы поступаете вопреки своей воле и вразрез с вашими правилами, что партнер чего-то недоговаривает и т. д., то приступайте к защите от манипулятивного воздействия. При общении с манипулятором должны преобладать:

- логика активно-выжидательной позиции (чтобы выиграть время и получить подтверждение своим предположениям, задавайте уточняющие вопросы);
- чувство такта и самообладание;
- вера в свои силы;
- намерение прервать навязываемый сценарий и предложить свой, не соответствующий ожиданиям оппонента.

Необходимо помнить, что всегда есть «аварийный» выход из ситуации - можно прервать контакт под благовидным предлогом, вернувшись к нему при первом подходящем случае (когда вы будете достаточно готовы и сильны для противостояния).

Пассивная защита. Ею рекомендуется воспользоваться, если вы не знаете, что делать, как ответить манипулятору. Не говорите ничего.

Мужчины и женщины как лидеры.

Согласно стереотипному взгляду, мужчины более, чем женщины, пригодны для руководящих постов в силу присущих им стилей лидерства. считается, что мужчины более склонны к директивному и авторитарному стилям, ориентированным на задачу, в то время как женщины тяготеют к демократическому стилю, который характеризуется участием в общей работе.

Стереотипное мышление влияет не только на зачисление и отбор женщин на определенные должности, но и на служебное продвижение и оценку результатов работы в фирме. Руководитель организации более склонен выступать в роли покровителя и протектировать мужчинам, а не женщинам, так как в последнем случае это постоянно связано с рядом сложностей (возможны подозрения в сексуальном интересе, возрастает опасность подорвать собственную профессиональную репутацию и замедлить должностной рост). Даже когда женщине удастся продвинуться к руководству компанией, мужчины смотрят на нее как на аутсайдера.

Женский стиль руководства - более гибкий, женщины-лидеры более открыты и общительны, оцениваются как более теплые в межличностных отношениях при первом контакте с подчиненными. Они склонны разделять вершину с другими, вовлекать подчиненных в общую работу и поддерживать в них чувство собственной значимости. Руководители-мужчины более официальны в отношениях с подчиненными и больше озабочены субординацией, часто увольняются с руководящих постов из-за недостаточной восприимчивости в отношениях с подчиненными.

Лидерство и личное влияние обнаруживают наличие у человека практически одних и тех же качеств - уверенности, напористости, общительности, ориентации на успех, саморегуляции, работоспособности, социального интеллекта и некоторых атрибутов феминности.

Влияние может основываться на социальном положении или статусе, на владении ресурсами или информацией, на межличностных отношениях или индивидуальных особенностях, включая различные мотивы, потребности и интересы человека.

Способы влияния на подчинённых

Эмоциональное влияние

- Заражение
- Подражание

Рассудочное влияние

- Внушение
- Убеждение
- Просьбы
- Угрозы
- Подкупы
- Приказ