

Власть, влияние, лидерство

Преподаватель

В.О. Лёвкина

ВЛИЯНИЕ

- Влияние — это действие, тактика поведения одного индивида, которое приводит к изменениям в поведении другого индивида



ВЛАСТЬ

- **Власть** — это способность (возможность) влиять на поведение других людей с целью подчинить их своей воле.



ВЛИЯНИЕ / ВЛАСТЬ?

В основе *управленческой власти* лежит *влияние*, регламентированное нормативно-правовыми документами, законодательством и наделяющего руководителя определенными полномочиями.



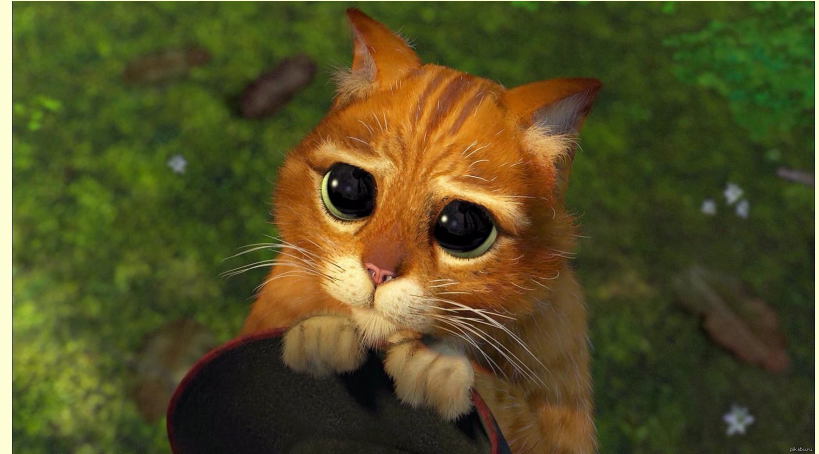
Способы влияния менеджера на подчиненных

- *внушение* – эффект воздействия внушения достигается за счет личных качеств менеджера: его признания, авторитета, престижа и т.п.;
- *убеждение* – эффективная передача своей точки зрения. Руководитель, который влияет путем убеждения, не говорит исполнителю, что надо делать, он «продает» подчиненному то, что нужно сделать;



Способы влияния менеджера на подчиненных

- *просьба* – способ влияния на подчиненного, который основан на добровольных, побуждающих, непринудительных мотивах;
- *угрозы* – это запугивание, обещание причинить подчиненному зло; основаны на том допущении, что страх иногда является достаточным мотивом, чтобы побудить человека выполнять поручения, с которыми он внутренне не согласен;



Способы влияния менеджера на подчиненных

- Система ценностей (нормы, принципы, мораль)



Способы влияния менеджера на подчиненных

- *подкуп* — склонение на свою сторону, расположение в свою пользу подчиненного любыми средствами;
- *приказ* — официальное распоряжение властных органов.





Виды власти

- 1. *Законная власть* (предоставляется в рамках официальной должности в организации).
 - 2. *Экспертная власть* (основана на признании окружающими наличия у индивида недоступных им специальных знаний).
 - 3. *Власть, основанная на принуждении*, подразумевает подчинение, возникающее в результате страха, что отказ выполнить требование повлечет за собой неблагоприятные последствия.
 - 4. *Власть, основанная на вознаграждении*, проявляется в том случае, когда исполнитель уверен, что влияющий может оценить его действия и отметить вознаграждением.
 - 5. *Информационная власть* основана на том, что координация информационных потоков и контроль за коммуникационной сетью позволяет человеку или группе влиять на других людей.
 - 6. *Эталонная (референтная) власть* – добровольное подчинение одних лиц другим. У такого подчинения может быть три причины: традиция подчиняться; личная харизма (привлекательность для окружающих тех или иных черт человека или его в целом); убежденность в необходимости подчиняться.
- 

Лидерство

- Чтобы быть эффективным менеджером, необходимо быть *эффективным лидером*



Лидерство — это не положение,
это процесс...

Перспективное видение
Характер
цель
4BRAIN.ru
Управление
коммуникации
ЛИДЕРСТВО
SMART
мотивация
Настойчивость
проактивность
самосовершенствование
КОМАНДА



Тип отношений «лидер – последователь»

Лидер занимает в группе центральную позицию и концентрирует авторитарную власть, которая доминирует над последователями.

Сплочение последователей вокруг лидера позволяет решить *трудные задачи в короткие сроки*



Известные лидеры в истории:

- Спартак

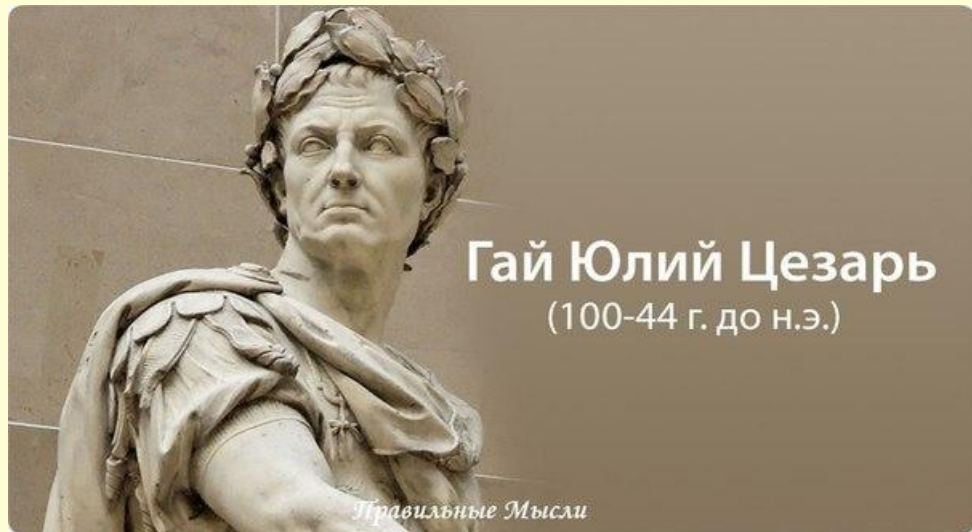


- Александр
Македонский



Известные лидеры в истории:

- Юлий Цезарь



- Наполеон



Известные лидеры в истории:

- Иисус Христос

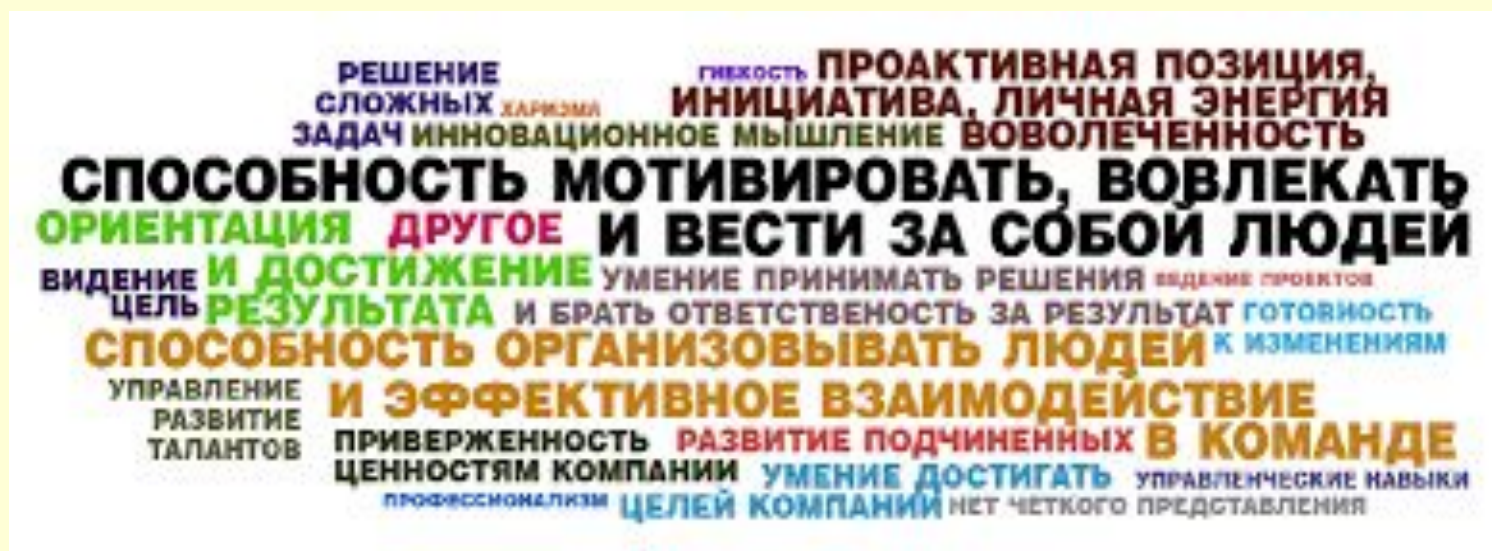


- Будда



Лидерство — это

способность эффективно использовать все источники власти для достижения целей. Для того, чтобы реализовать лидерство, необходимо соответствие целей лидера и группы. Лидер обязан определить, что он будет делать для организации и что для группы.



Менеджер / лидер ?

Не каждый менеджер
— лидер и не каждый
лидер — менеджер



Таблица – Отличие менеджера от лидера

Менеджер	Лидер
Администратор	Новатор
Поручает	Вдохновляет
Работает по целям других	Работает в соответствии со своими целями
План – основа действий	Видение – основа действий
Полагается на систему	Полагается на людей
Использует доводы	Использует эмоции
Контролирует	Доверяет
Поддерживает движение	Дает импульс движению
Профессионален	Энтузиаст
Принимает решения	Превращает движение в реальность
Делает дело правильно	Делает правильное дело
Его уважают	Его обожают

Концепции лидерства

- *Теория лидерских качеств («теория великих людей»).*

Лучшие лидеры обладают определенным набором личных качеств, которые позволяют им вести за собой людей (интеллект, знания, внешность, инициативность, уверенность и др.)



Концепции лидерства

- *Концепция лидерского поведения*

Эффективность лидера определяется его манерой поведения и стилем руководства по отношению к подчиненным, возможностью психологического воздействия на людей с целью координации их действий и достижений целей.



Концепции лидерства

- *Концепция ситуационного лидерства*

В зависимости от конкретной ситуации лидер сочетает лидерские качества и манеру поведения



Набор лидерских качеств

Какие качества
делают человека
лидером?



Качества, наиболее часто встречающиеся у лидеров

Группа качеств	Характеристика качеств
<i>Физиологические</i>	Приятная внешность, голос, хорошее здоровье, высокая работоспособность, энергичность, представительность
<i>Психологические</i>	<i>Тип личности:</i> экстраверт или интроверт <i>Темперамент:</i> флегматик, сангвиник, холерик Властность, амбициозность, агрессивность, превосходство, уравновешенность, независимость, смелость, творчество, созидательность, самоутверждение, упорство, мужество
<i>Интеллектуальные</i>	Высокий уровень интеллекта: ум, логика, память, интуитивность, широкий кругозор, проницательность, оригинальность, быстрота решения, образованность, рассудительность, чувство юмора
<i>Личностные</i>	<i>Деловые качества:</i> организованность, дисциплинированность, надежность, дипломатичность, хозяйственность, гибкость, обязательность, инициативность, самостоятельность, ответственность, склонность к риску <i>Личностные качества:</i> доброжелательность, тактичность, участливость, честность, порядочность, убежденность, внимательность, ораторские качества, коммуникабельность

Характеристики эффективного руководителя

Влияние на людей	
Слабое	Сильное
Чувствует себя недооценным	Ценится окружающими
Не имеет представления о процессе влияния	Понимает процесс влияния
Его воздействие на окружающих незначительно	Оказывает значительное влияние на окружающих
Одевается несоответствующим образом	Одевается соответствующим случаю образом
Имеет неубедительный внешний вид	Имеет убедительный внешний вид
Нечетко излагает свои мысли	Ясно излагает свои мысли
Испытывает нехватку уверенности в себе	Уверен в себе
Ведет себя вызывающе, в то же время неуверенно	Ведет себя вызывающе, но уверенно
Не имеет хороших личных отношений с людьми	Устанавливает взаимоотношения, налаживает эффективные коммуникации
Не способен поощрять окружающих	Умеет видеть заслуги подчиненных и вознаграждает их
Имеет негативное представление о себе	Имеет реалистическое представление о себе
Дает нечеткие и невнятные указания	Дает четкие и эффективные распоряжения
Не имеет стратегии влияния на группу	Развивает стратегию влияния на группы
Испытывает нехватку настойчивости	Стремится быть настойчивым
Не умеет красиво говорить и выслушать людей	Обладает даром красноречия, умеет выслушать других