

# Тема **13.** Власть и влияние



# План лекции

- НЕОБХОДИМОСТЬ ВЛАСТИ В УПРАВЛЕНИИ
- ФОРМЫ ВЛАСТИ И ВЛИЯНИЯ
- ВЛИЯНИЕ ПУТЕМ УБЕЖДЕНИЯ
- ВЛИЯНИЕ ЧЕРЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ К УПРАВЛЕНИЮ

**Влияние** – это любое  
поведение человека, которое  
вносит изменение в поведение,  
ощущения, отношения и т.п.  
другого человека

**Власть** – это возможность  
влиять на поведение других  
людей

**Лидерство** – это способность  
эффективно использовать все  
имеющиеся источники власти для  
превращения созданного для  
других видения в реальность

Власть может строиться на  
ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВАХ или на  
занимаемой в организации  
ПОЗИЦИИ

# **Власть, основанная на принуждении** **Влияние через страх**

**Исполнитель верит, что  
вливающий имеет  
возможность наказывать  
таким образом, который  
помешает удовлетворению  
какой-то насущной  
потребности, или вообще  
может сделать какие-то  
другие неприятности**

# Власть, основанная на вознаграждении

Влияние через положительное подкрепление

**Исполнитель верит, что  
влиятельный имеет возможность  
удовлетворить насущную  
потребность или доставить  
удовольствие.**



# Законная власть

## Влияние через традицию

**Исполнитель верит, что влияющий имеет право отдавать приказание, и что его или ее долг - подчиняться им. Он или она исполняют приказание влияющего, т.к. традиция учит, что подчинение приведет к удовлетворению потребностей исполнителя**

**Все руководители пользуются законной властью, потому что им делегированы полномочия управлять другими людьми**

# Эталонная власть

## Влияние через харизму

**Характеристики или свойства  
влияющего настолько  
привлекательны для  
исполнителя, что он хочет  
быть таким же, как  
влияющий.**

Экспертная власть

Влияние через разумную веру

**Исполнитель верит, что  
влиятельный обладает  
специальными знаниями,  
которые позволяют  
удовлетворить  
потребность**

# Власть информации

базируется на возможности доступа к нужной и важной информации и умении использовать ее для влияния на подчиненных. Получаемая информация позволяет ее обладателю принимать оптимальные решения и осуществлять тем самым

власти

# Власть связей

**строится на способности индивида  
воздействовать на других людей  
через воспринятую ими ассоциацию  
этого индивида с влиятельными  
людьми как в организации, так и вне  
ее.**

**При этом речь идет не о  
существовании реальных связей у  
индивида, а о восприятии  
реальности этого существования  
теми, на кого оказывается влияние.**

**Одним из самых  
эффективных способов  
влияния является  
убеждение –  
эффективная передача  
своей точки зрения**

# Как эффективно использовать влияние путем убеждения

- 1) Постарайтесь точно определить потребности слушателя и апеллируйте к этим потребностям.
- 2) Начинайте разговор с такой мысли, которая обязательно придется по душе слушателю.
- 3) Постарайтесь создать образ, вызывающий большое доверие и ощущение надежности

## Как эффективно использовать влияние путем убеждения (продолжение)

- 4) Просите немного больше, чем на самом деле нужно или хочется. Этот метод может сработать и против вас, если вы запросите слишком много.**
- 5) Говорите, сообразуясь с интересами слушателей, а не своими собственными.**
- 6) Если высказывается несколько точек зрения, постарайтесь говорить последним: аргументы, прослушанные последними, имеют наибольший шанс повлиять на аудиторию.**



# Влияние через участие работников в управлении

Участие в принятии решений апеллирует к потребностям высокого уровня – **власти, компетентности, успеха** или **самовыражения**. Поэтому этот подход нужно использовать только в тех случаях, когда такие потребности являются **активными мотивирующими факторами** и при условии, что можно положиться на то, что исполнитель будет работать на цели, которые он или она сами выбрали.

# Как эффективно использовать

## ВЛИЯНИЕ

- ❑ Потребность, к которой апеллируют, должна быть активной и сильной.
- ❑ Человек, на которого влияют, должен рассматривать влияние как источник удовлетворения или неудовлетворения – в той или иной степени – какой-то потребности.
- ❑ Человек, на которого влияют, должен считать достаточно высокой вероятностью того, что исполнение приведет к удовлетворению или неудовлетворению потребности.
- ❑ Человек, на которого влияют, должен верить, что его или ее усилие имеет хороший шанс оправдать ожидания руководителя.

Спасибо за внимание!

