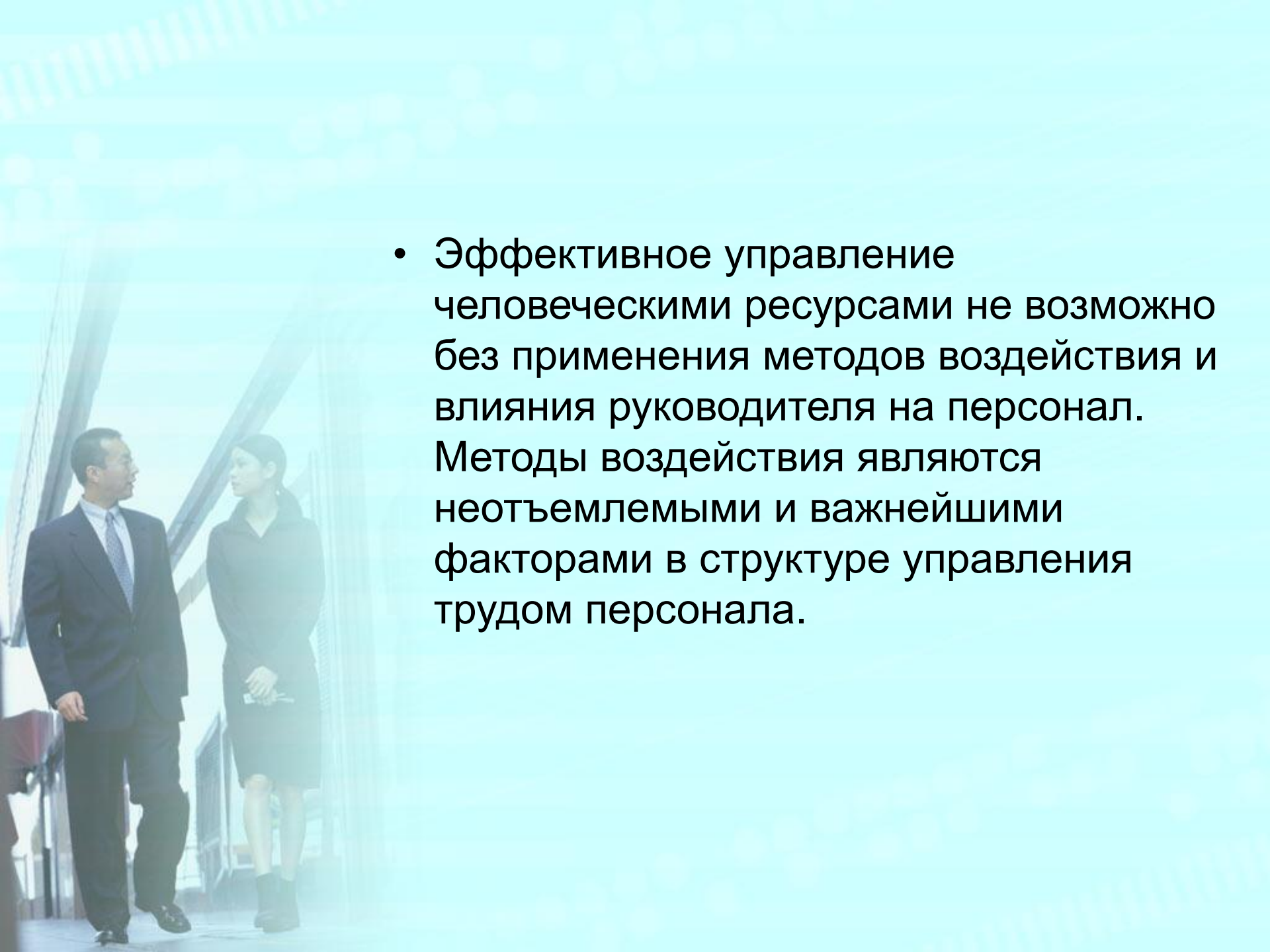
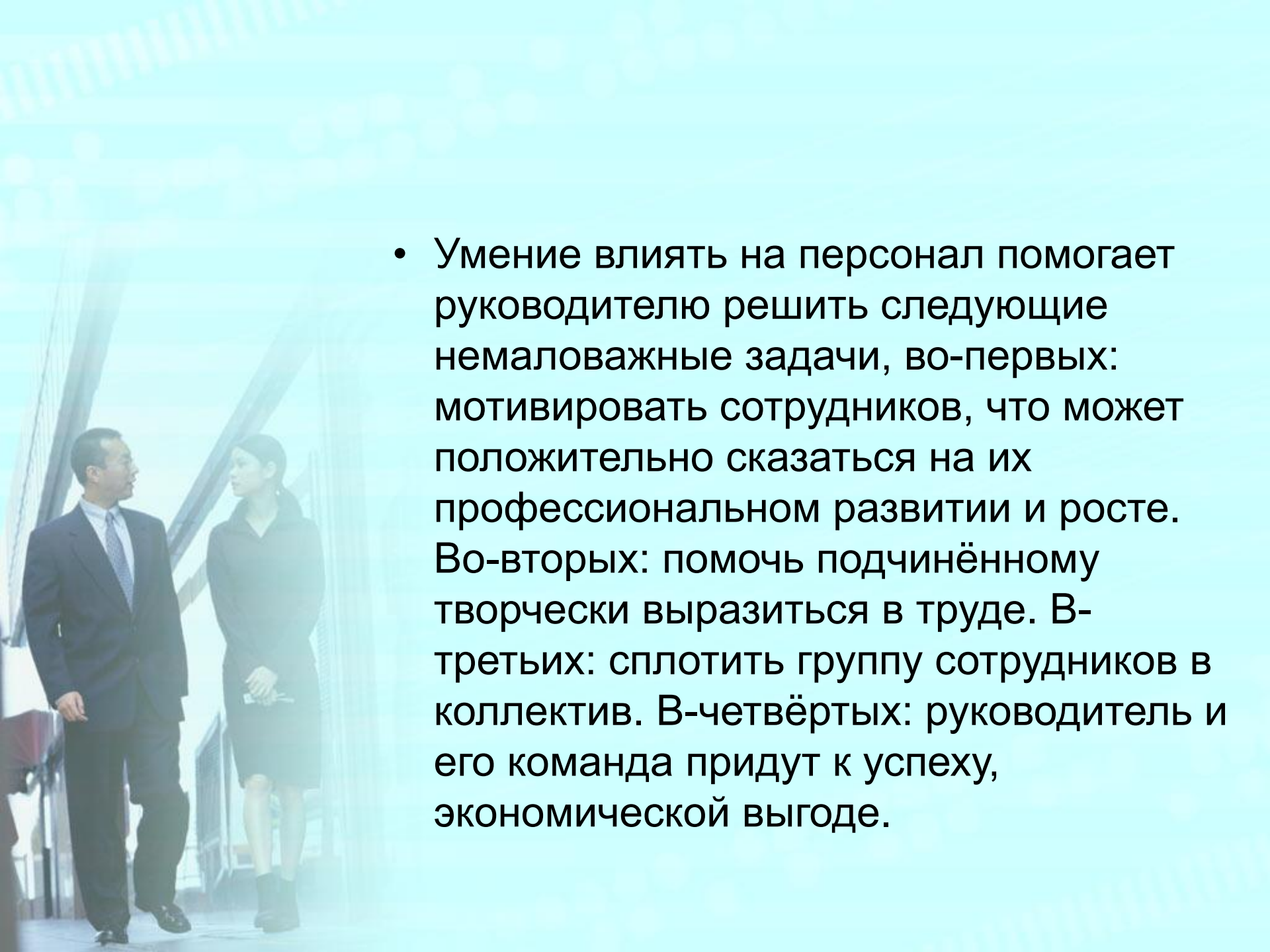


Способы воздействия на подчиненных: убеждение и участие



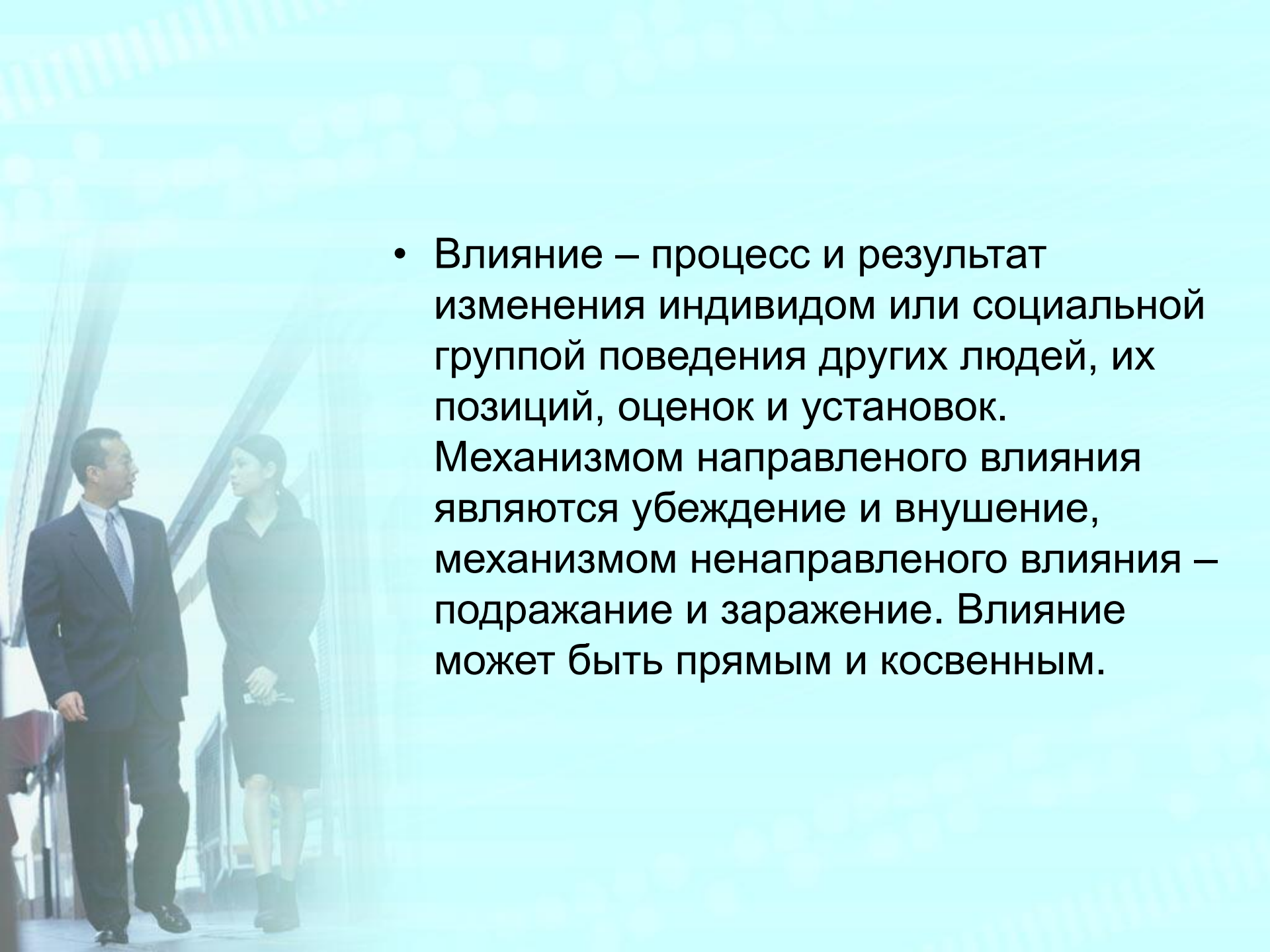
- Эффективное управление человеческими ресурсами не возможно без применения методов воздействия и влияния руководителя на персонал. Методы воздействия являются неотъемлемыми и важнейшими факторами в структуре управления трудом персонала.

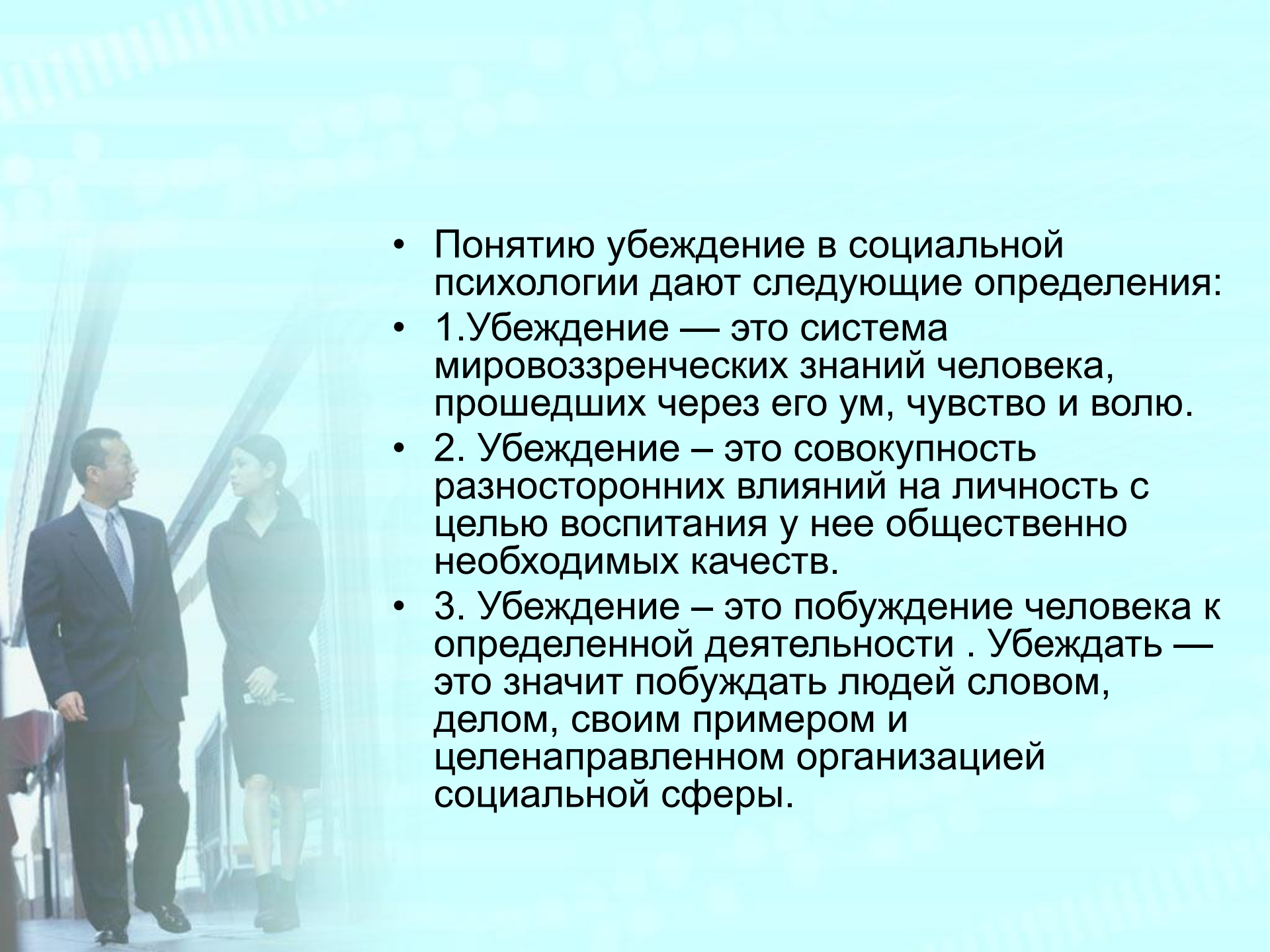




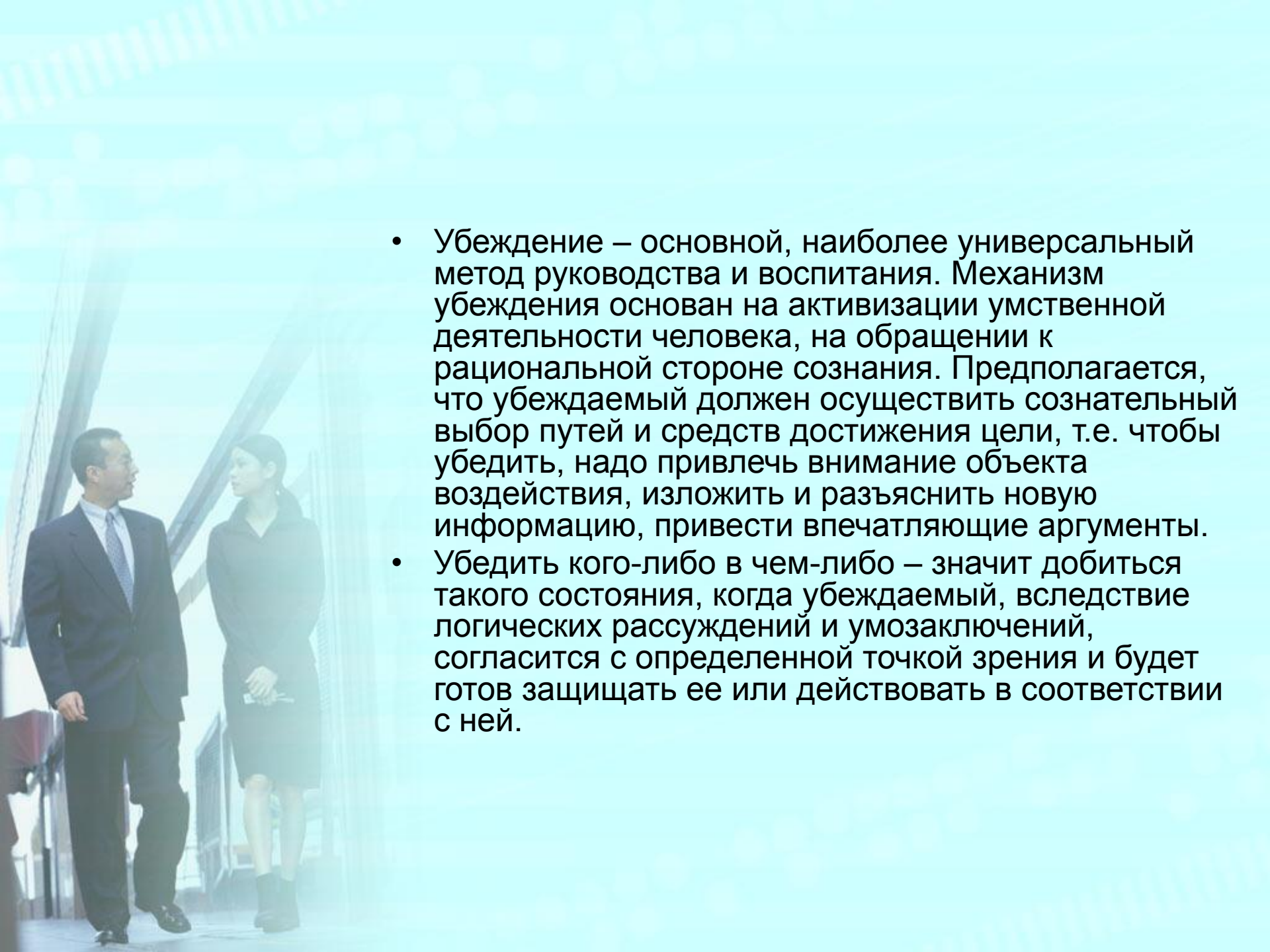
- Умение влиять на персонал помогает руководителю решить следующие немаловажные задачи, во-первых: мотивировать сотрудников, что может положительно сказаться на их профессиональном развитии и росте. Во-вторых: помочь подчинённому творчески выразиться в труде. В-третьих: сплотить группу сотрудников в коллектив. В-четвёртых: руководитель и его команда придут к успеху, экономической выгоде.

- Влияние – процесс и результат изменения индивидом или социальной группой поведения других людей, их позиций, оценок и установок. Механизмом направленного влияния являются убеждение и внушение, механизмом ненаправленного влияния – подражание и заражение. Влияние может быть прямым и косвенным.

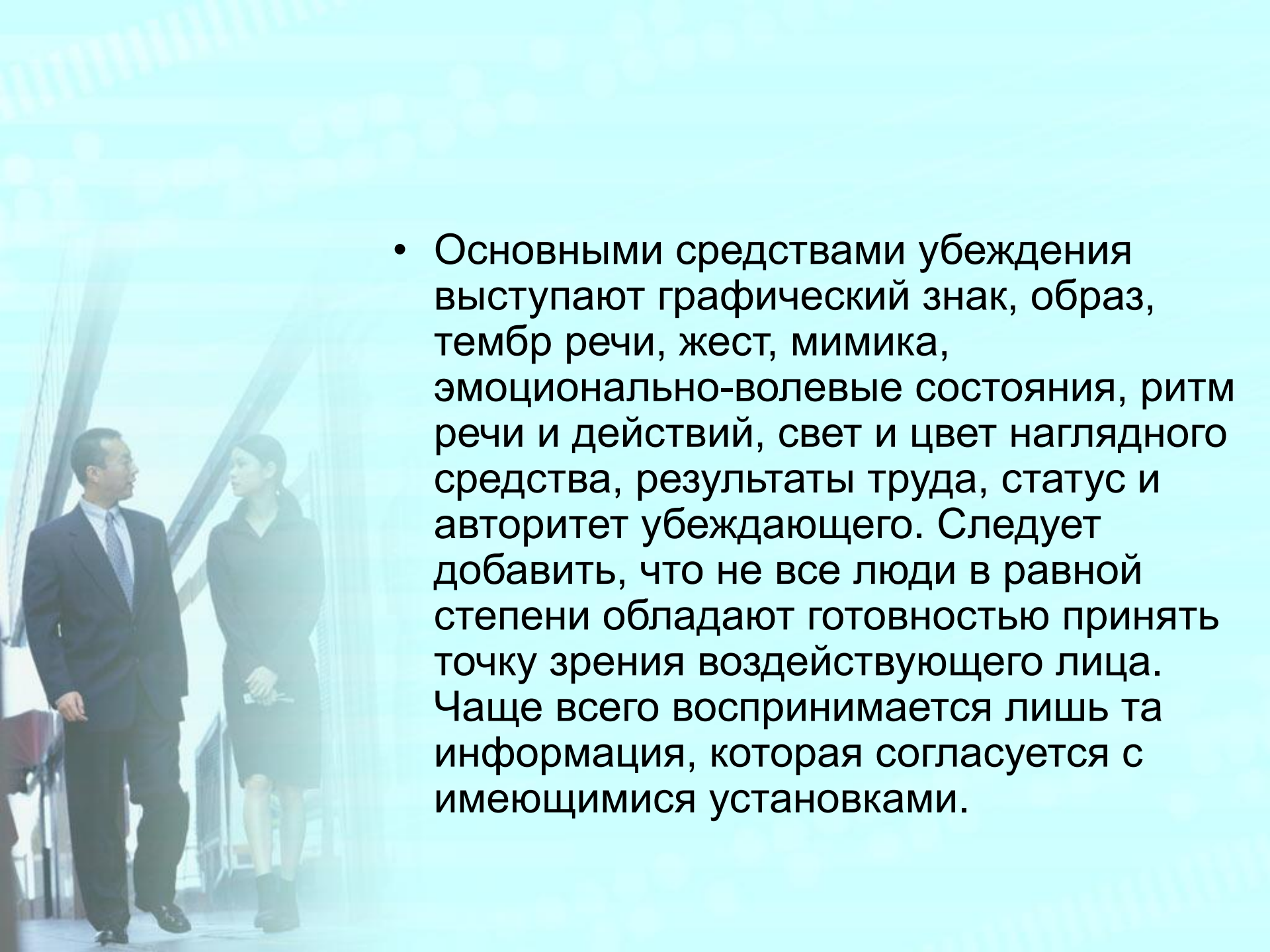




- Понятию убеждение в социальной психологии дают следующие определения:
- 1. Убеждение — это система мировоззренческих знаний человека, прошедших через его ум, чувство и волю.
- 2. Убеждение – это совокупность разносторонних влияний на личность с целью воспитания у нее общественно необходимых качеств.
- 3. Убеждение – это побуждение человека к определенной деятельности . Убеждать — это значит побуждать людей словом, делом, своим примером и целенаправленном организацией социальной сферы.



- Убеждение – основной, наиболее универсальный метод руководства и воспитания. Механизм убеждения основан на активизации умственной деятельности человека, на обращении к рациональной стороне сознания. Предполагается, что убеждаемый должен осуществить сознательный выбор путей и средств достижения цели, т.е. чтобы убедить, надо привлечь внимание объекта воздействия, изложить и разъяснить новую информацию, привести впечатляющие аргументы.
- Убедить кого-либо в чем-либо – значит добиться такого состояния, когда убеждаемый, вследствие логических рассуждений и умозаключений, согласится с определенной точкой зрения и будет готов защищать ее или действовать в соответствии с ней.



- Основными средствами убеждения выступают графический знак, образ, тембр речи, жест, мимика, эмоционально-волевые состояния, ритм речи и действий, свет и цвет наглядного средства, результаты труда, статус и авторитет убеждающего. Следует добавить, что не все люди в равной степени обладают готовностью принять точку зрения воздействующего лица. Чаще всего воспринимается лишь та информация, которая согласуется с имеющимися установками.

Способы влияния на подчиненных

Эмоциональные

«Заражение»

Подражание

Рассудочные

Внушение

Убеждение

Просьбы

Угрозы

Подкуп

Приказы

Убеждение и участие (+/-)

Применимы тогда, когда нет никакой власти

Возможные тактики межличностного влияния:

- Используйте рациональное убеждение;
- Вызывайте у людей симпатию к себе;
- Полагайтесь на правило взаимности;
 - Создавайте себе союзников;
- будьте настойчивы – просите то (или чуть больше), чем Вы хотите получить;
- Получите поддержку у высших руководителей;
 - Вознаграждайте за желательное для Вас поведение

• **Спасибо за
внимание.**

