

ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ

**Ванина Ольга
Евгеньевна,**

Старший преподаватель
кафедры Психологии и Педагогики НГТУ

VanOla@ngs.ru

Власть

- Власть – не собственность, а отношения между индивидами и группами.
- Наши действия связаны и ограничены действиями других, с которыми мы взаимосвязаны.
- Наибольшее влияние оказывают не слова и требования, а система взаимоотношений в организации (Буркитт, Элиас).

Власть – это способность, которую имеет человек 1, влиять на поведение человека 2, в результате чего человек 2 делает то, что в других условиях не стал бы делать.

Власть:

- Это потенциал, способность, возможность, которые могут быть не использованы
- Предполагает зависимые отношения. Зависимость основана на альтернативах, которые контролирует человек 1.
- У человека 2 есть свобода действия, он может вести себя по своему

Власть и лидерство

- Для **власти** не нужны совместимость целей, это просто зависимость, влияние
- **Лидерство** требует совпадения между целями лидера и ведомого.

Источники власти

- Позиция
- Личностные характеристики
- Опыт, знания
- Информированность

Виды власти

- Принудительная
- Поощрительная
- Побудительная
- Информационная (власть знания)
- Референтная
- Законная
- Экспертная

Принудительная власть

- Зависит от страха
- Основана на праве руководителя рекомендовать вид наказания, наказывать подчиненных, угрожать наказанием.
- Опирается на угрозу применения санкций (уволить, отстранить, понизить в должности, поручить неприятную работу)

Поощрительная власть

- Основана на возможности распределять материальные вознаграждения, которые ценятся другими.
- Люди уступают, соглашаются для получения положительной выгоды.

Сравнение поощрительной и принудительной власти

Основание для сравнения	Власть поощрения	Власть принуждения
Привлекательность менеджера	Повышает	Снижает
Вызываемые чувства	Положительные	Отрицательные
Влияние на поведение работника	Имеет влияние, а том числе долгосрочное	Не оказывает влияние на поведение в нужном для организации направлении
Удовлетворенность трудом	Увеличивается	Падает

Побудительная власть

- Основана на распределении и манипулировании символическими вознаграждениями (контроль статусных символов, влияние на групповые нормы, обращение к СМИ).
- Руководителю необходимо знать, что является желанным, значимым для работника, каковы его потребности.

Информационная власть (власть знания)

- В основе – способность контролировать важную, уникальную и ценную информацию (статистические данные, способы решения проблемы).

Референтная власть (власть уважения)

«Референтное лицо» - человек (реальный, вымышленный), которого мы уважаем, ориентируемся на него, советуемся с ним, хотим быть похожим на него; эталон. Как правило, таких людей около 7 в нашей жизни.

- Референтная власть основана на личных качествах руководителя, вызывающих у подчиненных уважение, восхищение и желание следовать его указаниям.
- Такой властью, как правило, обладает неформальный лидер.

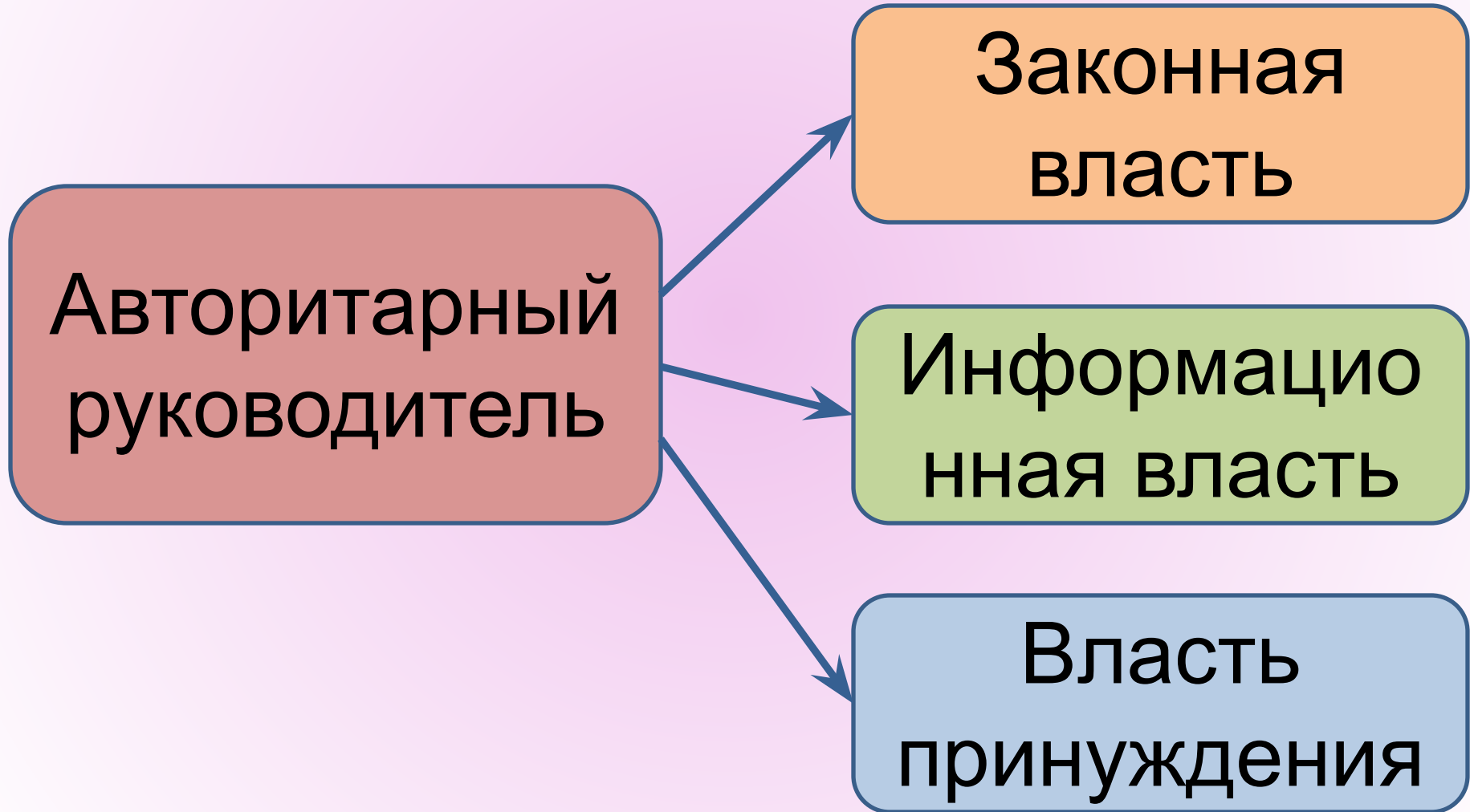
Законная власть

- Официально полученная власть при занятии определенной должности, получении статуса.
- В обществе: милиционеры, налоговые инспекторы, кондукторы, контролеры.
- В организации: руководители.

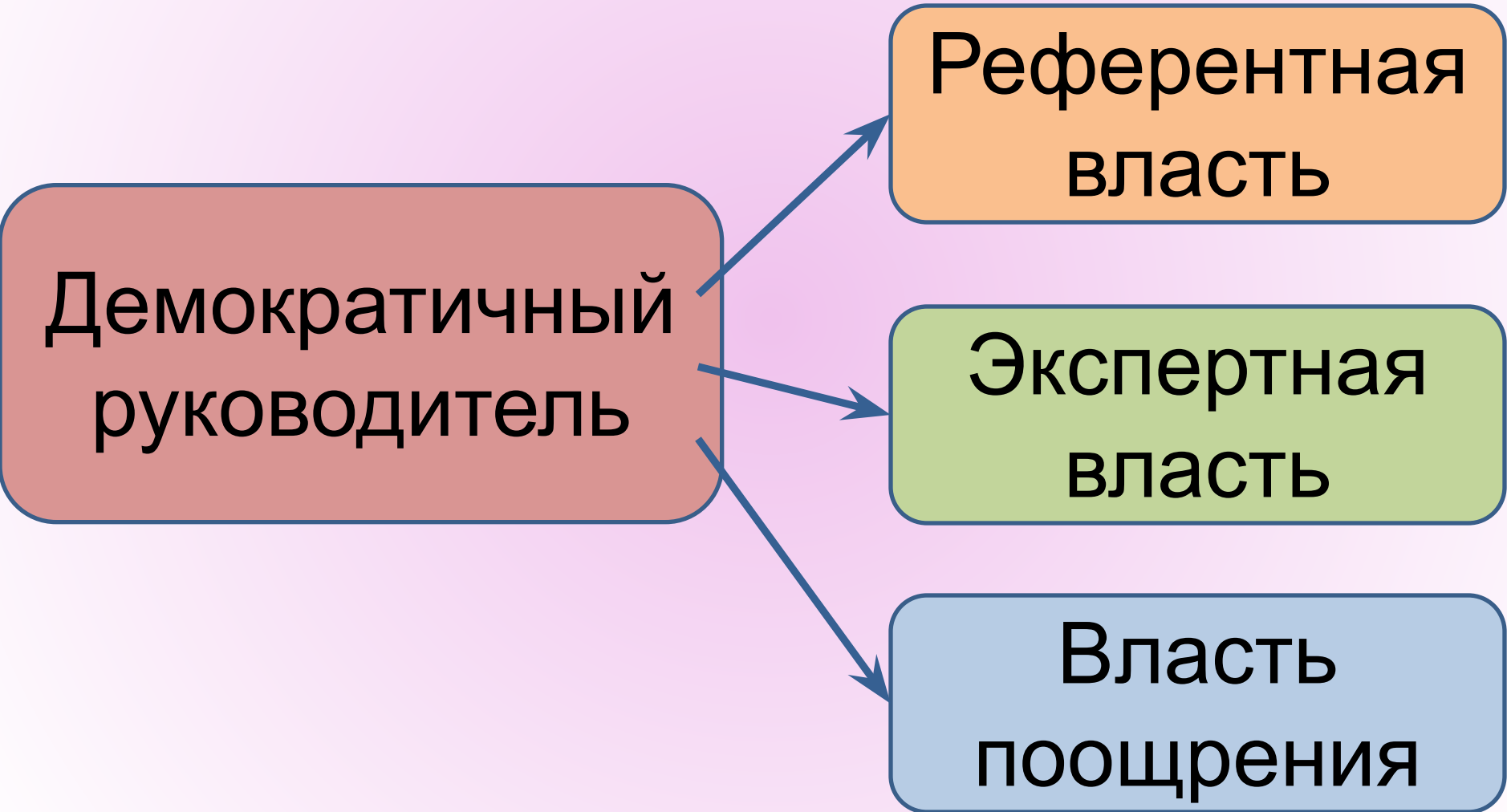
Экспертная власть

- Это влияние, основанное на специальных навыках и знаниях.
- Менеджер может усилить свою власть, если будет хорошим специалистом в той области, в которой трудятся его подчиненные.

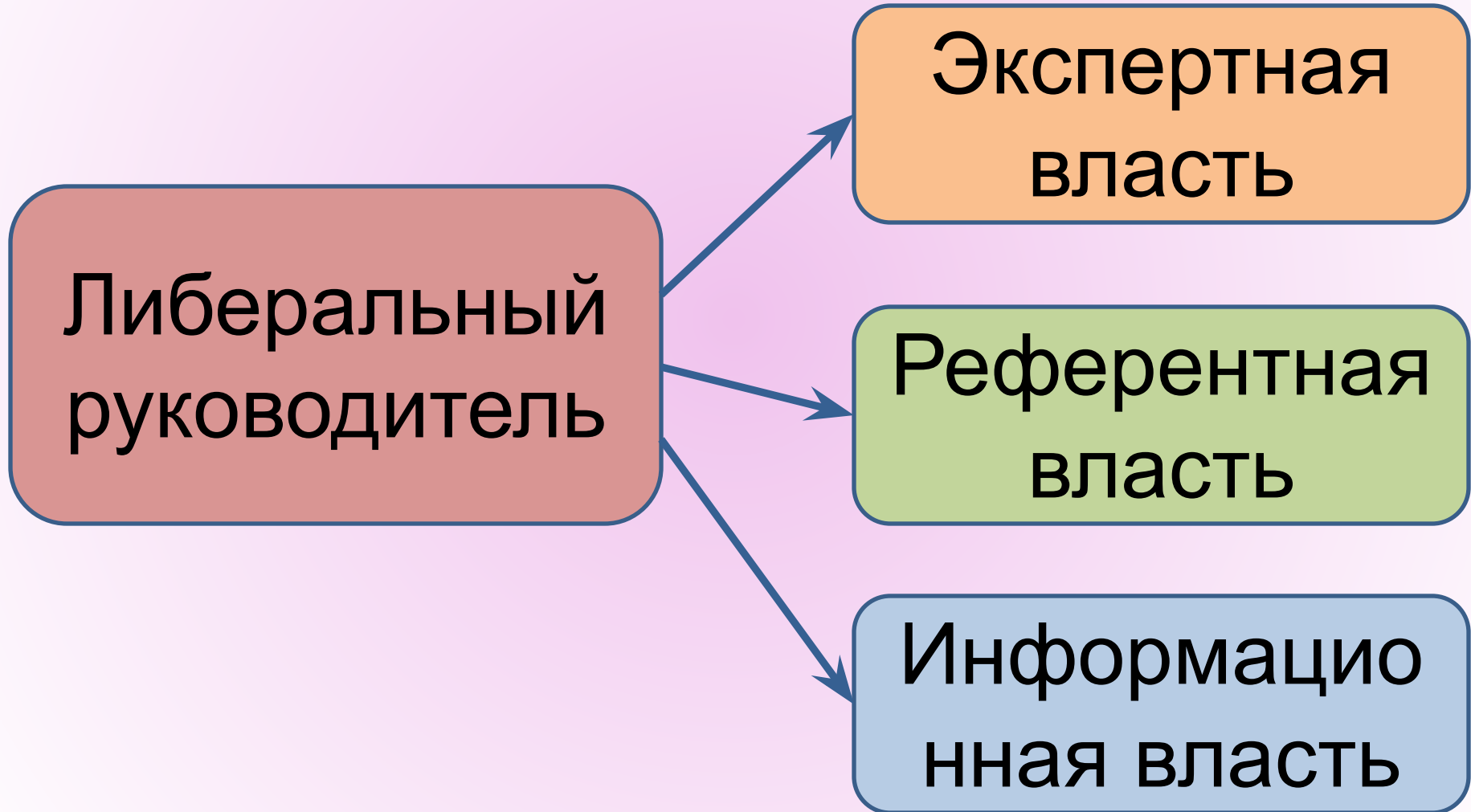
Власть и стиль руководства



Власть и стиль руководства



Власть и стиль руководства



Виды психологического влияния

- Убеждение
- Внушение
- Заражение
- Принуждение
- Манипуляция
- Деструктивная критика
- Пробуждение импульса к подражанию
- Самопродвижение
- Формирование благосклонности
- Просьба

Методы противостояния психологическому влиянию

- Контраргументация
- Конструктивная критика
- Энергетическая мобилизация
- Творчество
- Уклонение
- Психологическая самооборона
- Игнорирование
- Конфронтация
- Отказ

МАНИПУЛЯЦИИ

Признаки: осознанно используются нечестные приемы с целью добиться преимущества над партнёром.

Виды манипуляций:

- 1) психологическое давление;
- 2) манипуляции с информацией;
- 3) позиционное давление.

1. Психологическое давление

Выведение партнера из состояния комфорта

- а) угрозы (реальные — прямые; нереальные — косвенные);
- б) личное нападение (например с самого начала разговора на партнера начинают кричать, затем извиняются);
- в) манипуляции с территорией (некомфортная температура, неудобные кресла, размещение собеседников на разных уровнях; своя / чужая территория);
- г) «плохой парень — хороший парень».

2. Манипуляции с информацией

- а) дезинформация;
- б) манипуляции с полномочиями;
- в) выдача недостоверной или неполной информации.

3. Позиционное давление

- а) «вертикаль сзади» («Я-то все понимаю, но начальник...»);
- б) «горизонталь сзади» («Я бы так сделал, но меня не поймут коллеги...»);
- в) отказ от переговоров;
- г) тактика ультиматума (применяется со слабыми партнерами: «Если Вы..., то...»);
- д) манипуляции со временем: затягивание разговора; сбивание темпа партнера; резкое ускорение темпа разговора; создание ситуации жестко лимитированного времени;
- е) «тактика затвора» (я делаю нечто, что снимает с меня ответственность за решение проблемы, то, что предопределяет исход переговоров, например: «Вы, конечно, можете не подписать приказ, но о нем уже объявили по радио»).

Блокировка манипуляций

1. Осознание.
2. Вынесение ситуации (иногда косвенным образом) на обсуждение.
3. В случае угроз вы не замечаете их.
У американцев есть традиционная фраза: «Моя репутация построена на том, что я не отвечаю на угрозы».
4. При использовании по отношению к вам манипуляции типа: «Вертикаль сзади», «Горизонталь сзади», «Затвор» реакция на них по принципу «Это ваши проблемы».