

Министерство образования и молодежной политики  
Свердловской области  
ГАПОУ СО «Красноуфимский педагогический колледж»

**Практическая работа № 28 Управленческое воздействие  
на подчиненных**

*Практическая по «МДК.05.01»*

**Составитель:** Балашов Я. А.,  
Студент 44 группы,  
специальность 09.02.05  
«Прикладная информатика (по  
отраслям)»  
**Преподаватель:** Анашкина  
Т.С., преподаватель математики  
и информатики

г. Красноуфимск

2024

## Содержание

Пример эмоционального влияния: "Заражение" .....	3
Пример эмоционального влияния: "Подражание" .....	3
Пример внушения.....	3
Пример убеждения .....	4
Пример просьбы .....	4
Пример угрозы.....	4
Пример подкупа.....	4

### **Пример эмоционального влияния: "Заражение"**

На собрании руководитель входит в комнату с сияющей улыбкой и энергичным шагом. Его голос полон энтузиазма, когда он начинает говорить о новом проекте. Он описывает видение проекта, его потенциал и то, как он может изменить компанию. По мере того, как он говорит, его энтузиазм становится заразным. Подчиненные начинают чувствовать то же самое волнение и уверенность. Они заражаются его позитивной энергией и становятся более мотивированными и продуктивными.

### **Пример эмоционального влияния: "Подражание"**

В отделе продаж новый сотрудник наблюдает за своими коллегами. Он замечает, что все они используют определенную технику продаж, которая, похоже, приносит им успех. Он решает подражать своим коллегам и начинает использовать ту же технику благодаря руководителю, который его подтолкнул к идее практического применения более эффективного метода работы. Он изучает ее, практикует и вскоре начинает добиваться таких же успехов, как и его коллеги.

### **Пример внушения**

Менеджер по персоналу проводит тренинг по уверенности в себе для сотрудников. Он создает безопасную и поддерживающую среду, в которой сотрудники могут открыто говорить о своих страхах и сомнениях. Так же он использует техники внушения, чтобы помочь сотрудникам поверить в себя и свои способности. Менеджер говорит им, что они способны достичь любых целей, если они только поверят в себя. Сотрудники начинают верить, воодушевляться словам их руководителя и становятся более уверенными в своих силах.

### **Пример убеждения**

Менеджер проекта должна убедить свою команду в необходимости внедрения новой системы управления проектами. Он проводит исследование и собирает данные, которые показывают, что новая система повысит эффективность и производительность команды. На собрании команды менеджер представляет свои выводы и использует логические доводы и факты, чтобы показать команде преимущества новой системы. Команда соглашается с доводами и поддерживает внедрение новой системы.

### **Пример просьбы**

Менеджер просит своего сотрудника, Иванова, выполнить срочную задачу. Они в хороших отношениях поэтому менеджер просит лично выполнить поставленную задачу не смотря на занятость, он объясняет ей важность задачи и то, как она повлияет на команду. Иванов понимает, что задача важна, и соглашается выполнить ее. Он откладывает другие задачи и фокусируется на выполнении срочной задачи.

### **Пример угрозы**

Менеджер недоволен работой сотрудника, Иванова. Руководитель вызывает его на встречу и угрожает уволить его, если он не улучшит свою работу. Иванов понимает, что Менеджер серьезно настроен и решает изменить свое поведение. Он начинает работать усерднее и вскоре начинает показывать улучшения в своей работе.

### **Пример подкупа**

Менеджер хочет, чтобы его команда завершила проект досрочно. Он предлагает команде бонус, если они смогут завершить проект на неделю раньше срока. Команда мотивирована бонусом и начинает работать сверхурочно, чтобы завершить проект.