

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

ПЗ №28 Управленческое воздействие на подчиненных
МДК05.01

Составитель: Игнатьева С.И.,
студентка 44 группы, специальность
09.02.05 Прикладная информатика
(по отраслям)

Преподаватель: Анашкина Т.С.,
преподаватель математики и
информатики

г. Красноуфимск
2024

Заражение

Управленческое влияние на подчиненных через "заражение" — это метод, при котором руководитель воздействует на коллектив через свое образцовое поведение, ценности и лидерские качества, внушая своим примером определенные образцы поведения и работы.

Примером может служить ситуация, когда руководитель проявляет высокий профессионализм, увлеченность работой, энтузиазм и стремление к достижению результатов. Подчиненные, увидев образец такого поведения, могут постепенно начать подражать ему, что в свою очередь способствует формированию культуры организации и улучшению рабочих практик.

Подражание

Управленческое влияние на подчиненных через подражание может проявляться, когда руководитель демонстрирует определенное желаемое поведение и подчиненные начинают его имитировать.

Например, если руководитель проявляет высокую ответственность, профессионализм и эффективное управление временем, подчиненные могут постепенно начать подражать этим качествам. Они могут также принять его стиль коммуникации, методы решения проблем и подходы к управлению конфликтами.

Внушение

Примером внушения может послужить дискуссия или спор двух людей, где пытаются доказать друг другу точку зрения. Также примером может послужить пропаганда, когда человеку внушают точку зрения на непроверенных или ложных фактах, однако это не мешает верить людям в то, что им говорят. Часто применимо для сотрудников, которые легко поддаются внушению.

Убеждение

Менеджер может следовать идее, которую преследует компания, задача этого менеджера убедить и замотивировать на выполнение данной задачи

Примеры «усиливающих» аргументов, как:

- Аргумент к традиции. Например случай, когда для убеждения, в качестве аргументации, приводят довод о том, что раньше так делали, так было принято, такие традиции и прочее.
- Аргумент к большинству. Случай, когда собеседник убеждает, упирая на то, что так делают все.
- Аргумент к авторитетной личности. Случай, когда собеседник убеждает, что именно так делает твой кумир, твой начальник, твой родитель и прочие авторитеты.
- Аргумент к личности того, кто убеждает. Момент, когда собеседник говорит, что и сам так делал
- Аргумент к мировому опыту. Аргументация в стиле: «А вот в других странах...», «А вот в Японии делают так...»
- Аргумент психологического феномена

Руководитель при убеждении может психологически манипулировать сотрудником, или использовать методы, которые дают почувствовать сотруднику свою слабость перед своим начальством.

Иногда начальству необходимо не заставить проявлять необходимую инициативу подчиненного, а подтолкнуть его к нужному варианту действий так, чтобы работник считал, что сам решил выполнять нужную деятельность, в данном случае необходимы аргументы психологического феномена, постепенно направляющие его.

Просьба

Управленческое влияние на подчиненных через просьбу может проявляться, когда руководитель выражает свои ожидания и потребности подчиненным без использования прямой команды или приказа. Например, руководитель может попросить подчиненных выполнить определенную задачу или изменить свои рабочие методы в соответствии с организационными целями.

Этот метод управления может быть особенно эффективен, когда руководитель включает в свои просьбы объяснение того, почему определенные

действия важны для достижения общей цели, и какой результат ожидается. Например, руководитель может попросить подчиненных уделить больше внимания обслуживанию клиентов или соблюдению сроков, объяснив, что это важно для улучшения репутации компании и удовлетворения потребностей клиентов.

Угроза

Примером служит угроза увольнения за невыполнения поставленной задачи, или сотрудника запугивать его заменой или уменьшением зарплаты, а также назначить принудительные работы.

Также, примером угрозы может служить ситуация, в которой начальство угрожает штрафами подчиненным при невыполнении месячного плана по продаже.

Подкуп

Примеры подкупа:

1. Подача взятки при заключении контракта:
 - Когда предприниматель предлагает или передает взятку представителю организации или государственного учреждения для того, чтобы получить преимущество при заключении контракта.
2. Предоставление подарков для получения преимущества:
 - Когда компания предоставляет дорогие подарки или льготы сотрудникам партнерской организации с целью получить выгодные условия в сделках.
3. Оказание финансовой поддержки в обмен на предпочтения:
 - Когда предприниматель предоставляет финансовую поддержку, например, оплачивает отдых или образование для представителей партнерской компании в обмен на предпочтения при заключении сделок.
4. Подкуп сотрудников для получения информации:

- Когда компания предлагает взятки или иные блага сотрудникам конкурирующей организации с целью получить конфиденциальную информацию или технологические секреты.

5. Подача взятки налоговым или таможенным служащим:

- Когда предприниматель предлагает взятку налоговым или таможенным служащим для уклонения от налогов или облегчения процесса импорта/экспорта.

Приказ

Управленческое влияние на подчиненных приказом является одним из классических методов управления. Примером может служить ситуация, когда руководитель выдает ясный и конкретный приказ подчиненным о выполнении определенной задачи или последовании строго определенных инструкций. Например, менеджер в производственной компании может отдать приказ о выполнении определенной технологической операции или организации рабочего процесса с определенными характеристиками.