

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: Баталов Н.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.