



리더십과 커뮤니케이션

교수 : 이병진



제 1 장 리더십에 대한 이해



Chapter 1. 리더십의 개념

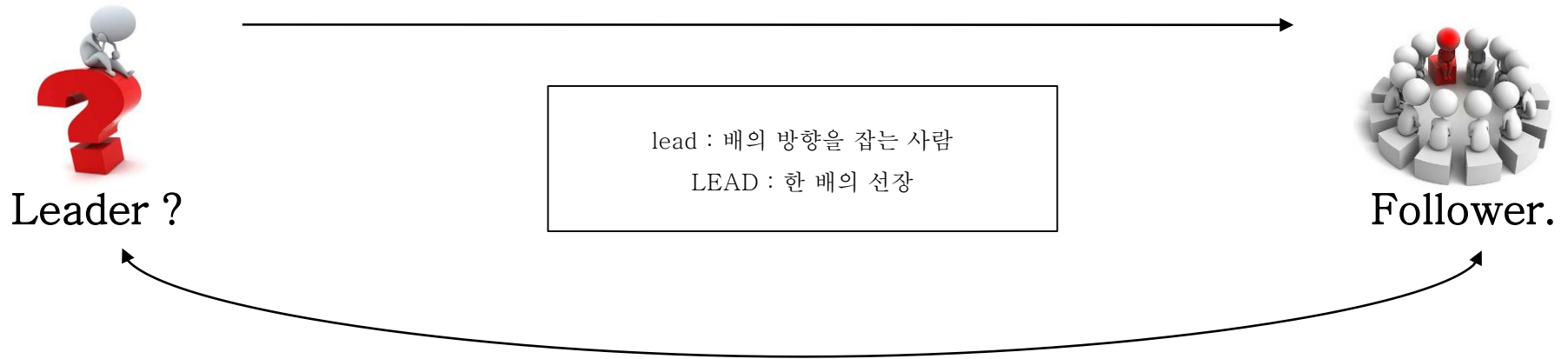
Chapter 2. 리더십의 특성

Chapter 3. 관리와 리더십에 대한 이해

Chapter 4. 권력과 영향력에 대한 이해

1. 리더십의 개념

Leadership ? 공동의 목표를 달성하기 위해 한 개인이 집단의 성원들에게 영향력을 미치는 과정



- 집단과정 ; 집단의 변화와 활동의 중심에서 집단의 의지를 통합하는 역할
- 성격 ; 다른 사람들로 하여금 과업을 완성하도록 조정 · 통합하는 역할
- 행동측면 ; 집단 내의 변화를 이끌어내기 위해 리더가 취하는 다양한 행동
- 권력관계 ; 리더는 힘(권력)을 가지고 다른 사람의 행동에 영향
- 목표달성 ; 조직의 구성원들을 활용하여 조직과 개인의 목표달성
- 리더역량 ; 리더의 역량에 따라 효과적인 리더십이 가능

리더십의 공통적 특성

거래적 사건
집단 상황 하의 현상
목표달성의 과정
리더와 부하는 상호 밀접한 연결

영향력

공동의 목표를 달성하기 위하여
한 개인이 집단의 성원들에게 영향력을 미치는 과정

1. 리더십의 개념

영향력 ?



$$\text{리더십 성과} = f(L \cdot f \cdot s)$$

- f ; 리더가 집단, 조직, 그리고 사회에서 영향력을 행사하여 달성한 성과를 의미
- 누가 영향력, 어떤 유형의 영향력을 통해서 결과의 차이가 발생



- 머무르다, 주다

영향력의 원천	게임	투심의 근원	영향력의 결과
권력	패 · 패	두려움	마지못한 복종
교환	승 · 패	거래	단순한 순응
인간됨	승 · 승	동기	부하들의 몰입

2. 리더십의 특성



Leader ?

1. 인간과 인간의 관계

- 개인 혼자서는 불가능
- 잘 어울림의 개념이 아닌 능력, 존경, 신념, 결단력이 필요
- 인간관계, 동기부여를 통해 구성원들에게 영향력 행사

5. 리더와 부하의 공유목적

- 상호작용을 필요로 하는 공유된 목적을 중심으로 조직화
- 부하를 위한 봉사와 희생을 통해 조직의 성과달성

3. 리더십과 헤드십 구별

- 단순한 장 (Head)이 아님
- 지도자의 능력을 통한 영향력 행사

4. 압력행사가 아님

- 리더십은 감독 · 감시 등 공식적 구조변수들과 구별
- 자발적인 추종을 바탕으로 리더의 영향력 수용
- 강제 · 강압 · 독재 등 압력행사와 구별



Follower.

2. 자발적 추종의 전제

- 강압에 의한 강제적 방법, 계약관계, 법 · 규정
- 강제성에 기반을 두지 않은 자발적인 추종을 전제

3. 관리와 리더십에 대한 이해

Fayol, 1916 : 관리의 14원칙

- 분업 / 권한과 책임 / 규율 / 명령의 일원화 / 지휘의 일원화 / 사익 보다 공익 우선 / 보상 / 집권화
- 계층적 연쇄 / 질서 / 공정성 / 고용 안정성 / 창의력 개발 / 단결

Bennis & Nanus, 1994 : 관리자와 리더의 특성 비교

관리자의 특성 ; 일을 옳게 효율적	리더의 특성 ; 옳은 일
책임수행 모방 유지 시스템과 구조에 초점 통제위주 단기 언제, 어떻게 관점 수직적 관점 현 상태 수용 전통적인 복종 일을 옳게 함(How)	혁신주도 창조, 발명 개발, 변화, 희망 인간에 초점, 부하와 공유 신뢰에 기초, 신의. 의리 장기 무엇을, 왜에 관심 수평적 관점 현 상태에 도전, 개혁정신 인간관계 형성, 동기부여 옳은 일을 함(What)

Kotter, 1990 : 관리와 리더십의 기능 비교

관리 기능 ; 질서와 안정성 추구	리더십 기능 ; 변화와 발전을 추구
<ul style="list-style-type: none"> • 계획 · 예산 • 조직화 · 충원 • 통제 · 문제해결 	<ul style="list-style-type: none"> • 방향설정 • 목표를 위한 제휴 · 협력 • 동기유발 및 의욕 고취

4. 권력과 영향력에 대한 이해

영향력의 도구

권력

영향력을 행사하는 과정의 일부분으로 영향력을 미칠 수 있는 능력이나 잠재력을 의미한다.

직위 권력

- 한 개인이 공식조직시스템 내의 어떤 직책이나 직위에 앉게 됨으로써 얻게 되는 권력

개인 권력

- 다른 구성 원으로부터 호감을 느끼고 전문분야에 대해 박식한 사람으로 인식될 때 얻게 되는 권력

Burns, 1978 : 권력을 상호 간의 관계로 인식하고 정리

구분	유형	내용	
직위 권력	합법적 권력	지위, 신분이나 공식적 직무 권한과 관련된 권력	
	보상적 권력	다른 사람에게 보상을 줄 수 있는 데서 나오는 권력	
	강제적 권력	영향력을 받는 사람은 영향력을 행사하는 사람이 통제하는 처벌을 피하기 위해 복종	
개인 권력	준거적 권력	영향력을 받는 사람은 영향력을 행사하는 사람을 존경하거나 동일시하며 인정받기 위해 복종	
	전문적 권력	영향력을 받는 사람은 어떤 일을 하는 최선의 방법에 대한 구체적인 지식을 영향력을 행사하는 사람이 가지고 있다고 믿기 때문에 복종	

4. 권력과 영향력에 대한 이해

영향력의 발생과정



영향력의 결과

수단에 의한 복종

- 가시적인 보상이나 처벌을 피하기 위해 영향력을 받음
- 온전히 수단에 의한 행동 동기
- 보상을 얻거나 처벌을 피하기 위한 최소한의 노력

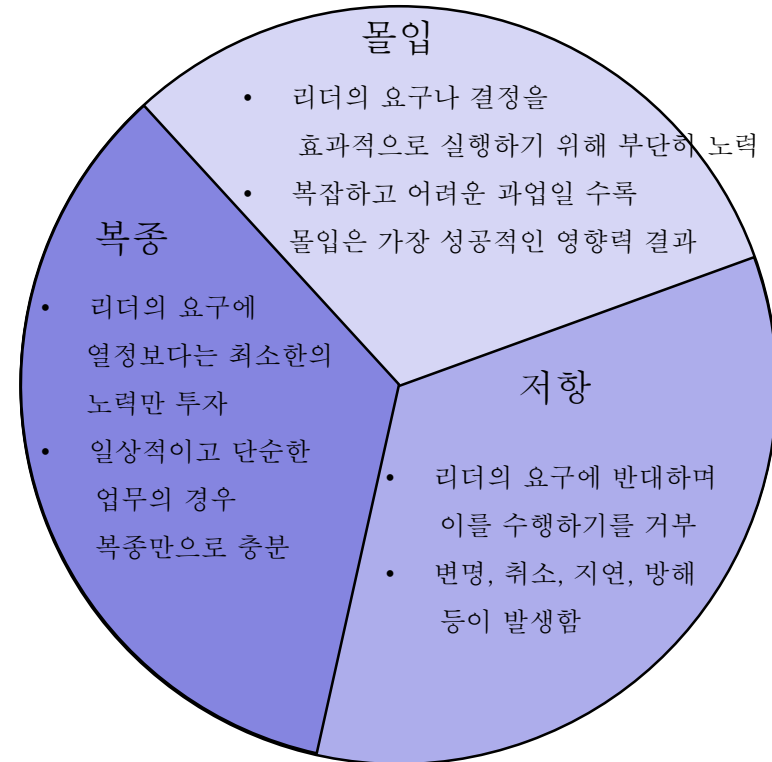
내면화

- 가치와 신념 및 이상과 비교하여 옳다고 판단하여 영향력을 받음
- 자신의 가치와 신념과 리더의 영향력이 일치하여 행동 동기 발생
- 부하는 리더의 아이디어 그 자체에 대한 충성

개인적 동일시

- 부하는 리더를 기쁘게 하고 리더처럼 되기 위해 행동을 모방
- 리더에 대한 존경 욕구에 따른 행동 동기
- 리더가 승인하는 것을 수행함으로써 인정 욕구를 만족시켜 줌
- 자신이 좋아하는 사람과 밀접한 관계를 유지함으로써 다른 사람으로부터 존경 받고자 하는 자신의 욕구를 충족

영향력의 결과



תודה
Dankie Gracias
Спасибо شكراً
Merci Takk
Köszönjük Terima kasih
Grazie Dziękujemy Dékojame
Ďakujeme Vielen Dank Paldies
Kiitos Tänname teid 谢谢
Thank You Tak
感謝您 Obrigado Teşekkür Ederiz
Σας ευχαριστούμε 감사합니다
Бодхон Bedankt Děkuje vám
ありがとうございます
Tack