

# 影響力 & 辦公室的政治行為

## 影響力與權力

### 影響力

- 使他人照著你的意願行事的能力

### 權力

- 能經常成功地影響他人的能力

## 社會影響模式—強硬模式

- 威脅（懲罰）：
  - 最直接、最有效的影響技巧
  - 易激起反威脅
  - 無法提供正面改善的資訊
  - 須有監督系統的配合方能成效
  - 易造成對影響者產生反感

## 社會影響模式—強硬模式（2）

- 承諾（獎賞）：
  - 短期效果不若威脅
  - 引起受影響者的好感
  - 不需監督系統亦能有效運作
  - 鼓勵預期行為的產生
- 最佳的強硬影響方式是威脅與承諾的配合使用
- 大部份的人傾向於多用承諾而少用威脅

## 社會影響模式—溫和（說服）模式

- 建議：預言被影響者的行為可能會導致某些獎賞
- 警告：預言被影響者的行為可能會導致某些懲罰
- 影響者的可信度是溫和影響模式成效的關鍵

## 社會影響模式－操弄模式

- 受影響者通常無法察覺影響的企圖
  - 生態控制：  
建立特定環境以產生期望的行為效果
  - 迂迴控制：  
借助第三者的介入達到影響的效果
  - 線索控制：  
對被影響者的好惡需有所了解

## 社會影響模式－與影響有關的表示行為

- 反射性：  
利用談話中輪流的本質，以再詮釋對方的話語獲取更多訊息
- 自我表白：  
鼓勵對方做相對的表白

## 權力關係與影響模式的採用

- 對權力比自己強者  
==>說服
- 對權力與自己相仿者  
==>說服、操弄、與影響有關的表示行為
- 對權力比自己弱者  
==>各種模式均可採用，但需考慮使用時機及副作用

## 組織政治行為的成因

- 金字塔型的組織結構
- 組織內的競爭氣氛
- 主觀的績效評量標準
- 環境的不確定性
- 情緒上的不安全感
- 被接納的需求
- 逃避工作
- 操弄或控制他人的慾望

## 獲得權力的正當方法

- 增加與擁有權力者的接觸
- 建立聯盟或權力網絡
- 掌控重要訊息、維持消息靈通
- 累積服務年資
- 循序漸進法（**切忌躁進**）
- 把握展現能力或成果的機會

## 與上司建立良好關係

- 幫助上司成功
- 展現你的忠誠
- 自願接受任務的指派
- 在壓力下表現冷靜處事的能力
- 良好的自我形象管理
- 外觀、服飾、禮貌
- 謹慎地維持與上司的社交關係（**切忌得意忘形**）
- 對上司的幽默報以笑容

## 發展與同事及下屬的關係

- 發展聯盟
- 成為團體的一員
  - 『我』與『我們』的差別
- 對他們的工作表達你的興趣
- 公平、公正但仍能圓熟處理
- 互相幫助
- 尋求建議
- 避免引起反感
- 遵循團體之行為常模

## 應該避免的錯誤

- 輕視或態度傲慢
- 越級處理或報告
- 與人發生磨擦
- 成為反對黨（悲觀或負面論者）
- 洩露機密資訊
- 公開挑戰團體深信不疑的事務

## 不道德的辦公室政治行為

- 抹黑
- 搶功
- 過河拆橋
- 『分裂而後統治』
- 引人跳入失敗的陷阱
- 勒索、恐嚇