

Зуева Е.С.

студент магистратуры

1 курс, Институт химии и энергетики

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»

Кибаров О.А.

Студент 2 курса

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»

СТАТЬ СИЛЬНЫМ НА РАБОТЕ

Аннотация: Власть признается фундаментальной силой в социальных отношениях, особенно на работе. Тем не менее, мы обнаруживаем, что люди не всегда знают о ее присутствии или о том, как к ней можно получить доступ на их работе. И, если они осознают, многие источники власти (включая контроль над ресурсами, такими как вознаграждения и информация) могут рассматриваться как труднодостижимые, учитывая более низкое положение в формальной иерархии организации. Однако, чтобы переписать такие нарративы о бессилии и помочь менеджерам и сотрудникам получить доступ к ближайшим источникам власти на их рабочих местах, мы представляем краткий обзор того, что известно о власти в организационных исследованиях и обсуждаем практические стратегии и последствия, иллюстрирующие, как власть может быть доступна каждому в его профессиональном контексте.

Ключевые слова: власть, источник власти, стратегия.

Zueva E.S.

graduate student

1st year student, Institute of Chemistry and Energy

FGBOU VO "Togliatti State University"

Kibarov O.A.

2nd year student

FGBOU VO "Togliatti State University"

BECOMING POWERFUL AT WORK

Abstract: Power is recognized as a fundamental force in social relationships, especially in work settings. Yet, we find that people are not always aware of its presence or how it can be accessed in their jobs. And, if they are aware, many sources of power (including having control over resources, such as rewards and information) may be viewed as difficult to achieve given one's lower ranking position in an organization's formal hierarchy. However, to rewrite such narratives around powerlessness and help managers and employees access proximal sources of power in their work-places, we provide a brief review of what is known about power in organizational research; and discuss practical strategies and implications illustrating how power can be accessible to anyone in their professional contexts.

Key words: power, source of power, strategy.

Сила исходит из множества источников. Классический пример: в 1959 году два социальных психолога, Джон Френч и Бертрам Рейвен, определили пять основ власти, которые особенно распространены и важны для рабочих мест: вознаграждение, принуждение, легитимность, референт и экспертная власть. С тем пор ученые выявили много других источников власти, включая осанку (например, работа профессора Эми Кадди над

позированием власти привела к одному из самых популярных выступлений), потребность власти, количество последователей, которое есть у лидера, краткое, но положительное поведение.

Чувство против силы. В недавнем обзоре и критике исследования межличностной власти исследователи Рэйчел Стурм и Джон Антонакис определили власть как наличие усмотрения (которое связано с нашим правом выбирать в качестве независимых агентов) и средства (наш доступ к власти из различных источников, включая контроль над ресурсами, позиционная власть, такая как способность, политические коалиции, пол и т.д.), чтобы навязать свою волю. Исходя из этого определения, власть может быть понята, как психосоциальная сила, которая охватывает как чувство (часть средств), так и бытие (принуждение к волеизъявлению) могущественных состояний. Например, социальные психологи описывают власть как «социальную власть», согласно которой обладатель власти – это тот, кто имеет контроль над ресурсами, такими как деньги или информация. Важно отметить, что контролируемые ресурсы должны иметь ценность и рассматриваться как дефицит и труднодоступны для других на рабочем месте. Однако исследователи в области менеджмента и психологи склонны измерять ощущение власти иначе, чем эта концептуализация, предлагая людям подумать о прошлом опыте власти (т.е. прайминг). Большая часть современной литературы о силе посвящена тому, как чувство власти может повлиять на наши мысли, эмоции, поведение и даже нашу физиологию (или как наши тела реагируют на стресс, когда мы находимся в состоянии силы). Например, люди, которые чувствуют себя сильными, с большей вероятностью приближаются к полезным результатам, тратят больше денег на себя, имеют повышенное восприятие уверенности в себе и оптимизма и более склонны к риску.

Экономисты-бихевиористы, с другой стороны, рассматривают власть с точки зрения могущества (например, наличие права принимать решения о разрыве связей в избирательном комитете). Кроме того, они рассмотрели, что означает обладание властью с точки зрения политических последствий. Например, гормон тестостерон может усиливать коррупцию среди властимущих (измеряется в игре с реальными ставками), а поскольку у мужчин, как правило, больше тестостерона, чем у женщин, политический смысл должен заключаться в более инклюзивном гендерном подходе к вопросу о том, кто может обладать властью в организациях, в том числе в государственных учреждениях. Исследования также показали, что люди, получившие «настоящую» власть, будут нарушать социальные нормы ради собственной выгоды и, следовательно, со временем становятся коррумпированными.

То, как мы взаимодействуем с чужими впечатлениями о нас и управляем ими, может повлиять на их взгляды на нашу собственную силу. Как предположил профессор Пфеффер, динамика власти может работать как самовосполняющееся пророчество. Например, наличие репутации власти приносит больше власти (т.е. восприятие влияет на реальность). Следовательно, для тех людей, которые могут чувствовать себя сильными, в свою очередь, они могут оскорбительно убедить других (например, с помощью тактики влияния) в своей чувственной силе. То есть, чувство могущества может убедить других в том, что человек силен, даже если формально это не так.

В то время как фасады власти действительно могут стать проводниками власти, мы предупреждаем менеджеров и сотрудников, что чувство и могущество действительно разные, и что первое может не принести желаемых результатов. Например, чувство силы может повлиять на то, как люди справляются с конфликтом на работе, но то, действительно

ли кто-то обладает властью, как правило, имеет важное значение для определения результатов управления конфликтом. Таким образом, быть сильным в этом примере может повлиять на уровень контроля над другими. Во-вторых, позирование определенным образом перед собеседованием, чтобы заставить человека чувствовать себя более сильным, не приравнивается к тому, кто имеет фактическую власть на собеседовании. Действительно, даже если люди чувствуют себя сильными, делая кулак рукой, это чувство не обязательно означает, что у человека есть сила. Таким образом, чувство силы может заставить человека предположить, что он / она может фактически повлиять на последующие результаты, но это неверное предположение, учитывая, что у человека может не быть ни полномочий на принятие решений, ни средств для этого.

Использованные источники:

1. Архипов, А. М. Теоретические вопросы современных конкурентных стратегий [Текст] / А. М. Архипов // Финансы и кредит. – 2018. – №21. – С. 60-68.

2. Афанасьев, М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики [Текст] / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2015. – №4. – С. 75-86.

3. Бабак, Л. М. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст] / Л. М. Бабак, О. А. Веретеникова, В. А. Осипов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-6. – С. 1011.