

Dlaczego liderzy dużych firm nie potrafią skutecznie wprowadzać zmian? Dlaczego tak trudno jest im wpłynąć na zachowania swoich pracowników i wyegzekwować odpowiednie reakcje?

Co robię źle?

Dzisiaj już wiemy, że jeśli jakiegokolwiek problemy pozostają nierozwiązane, to nie z powodu braku wiedzy czy niedoskonałej technologii, ale z powodu niewłaściwego działania ludzi.

Business Week opublikował ostatnio artykuł guru przywództwa Josepha Grenny'ego, współautora trzech bestsellerów New York Timesa: „Sztuka wywierania wpływu”, „Kluczowe rozmowy” i „Kluczowe konfrontacje”. Według niego większość liderów, chcąc wprowadzić zmiany, wykorzystuje tylko jedno źródło siły wpływu. Jak przekonuje Grenny, tych źródeł jest aż sześć: „Oznacza to, że pozostałych pięć pracuje przeciwko Tobie. Jeśli nie wyegzekwujesz od pracowników oczekiwanych reakcji, to dlatego, że nie wykorzystałeś wystarczającej liczby źródeł siły wpływu” – stwierdza.

Jeśli więc chcemy zmierzyć się z problemem, musimy przyjąć strategię, która uwzględnia co najmniej kilka czynników. W ten sposób szanse powodzenia rosną dziesięciokrotnie – potwierdzają to badania przeprowadzone przez zespół Grenny'ego.

Testuj!

Możesz teraz skorzystać z darmowego testu na stronie <http://www.door.com.pl/influencer.php>. Pozwoli on oszacować potencjał menedżerów w Twojej organizacji do skutecznego wywierania wpływu. To ważne, bo jeśli uda Ci się zdefiniować problem już teraz, możesz zapobiec wielu komplikacjom w przyszłości. Zaoszczędzisz wiele wysiłku, czasu i pieniędzy.

Jak wywierać wpływ, by zaoszczędzić o 260 procent więcej?

W Utah przeprowadzono eksperyment. Okazuje się, że jeśli wykorzystasz 6 źródeł siły wpływu na ludzi, mogą oni zaoszczędzić znacznie więcej pieniędzy. Dwie grupy osób miały do wykonania te same zadania, za które otrzymały identyczne wynagrodzenie. Każdą z grup motywowano jednak w inny sposób. Ze względu na dwie skrajne reakcje jedna z nich zaoszczędziła aż 260 procent więcej niż druga! Jak to możliwe?

Ten mały eksperyment dobrze ilustruje, dlaczego większość liderów ma problem z egzekwowaniem odpowiednich zachowań. Wysłanie informacji do pracowników to za mało, by zrekompensować sześć źródeł siły wpływu, którym podlegają każdego dnia i skupić ich uwagę na czymś innym. Myśląc w ten sposób sami skazujemy siebie na porażkę. Co oznacza zatem magiczna liczba 6 źródeł siły wpływów?

Poznaj model Influencer!

Wypełnij test „Influencer ? sztuka wywierania wpływu” i oceń, jak twoja organizacja i jej liderzy wpływają na postawy i zachowania pracowników. Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej oraz poznać sposoby wywierania wpływu na swoich podwładnych przeczytaj artykuł Josepha Grenny'ego:

(http://www.door.com.pl/print/czytelnia/influencer-Joseph_Grenny.html)

SmartPR