

| FETP 2014-2015

Lãnh đạo Khu vực Công

Sự Ảnh hưởng
04 / 08 / 2015

“Khi bước chân vào vai trò lãnh đạo ở bất kỳ cương vị nào hoặc tổ chức nào, bạn chuyển từ sự độc lập sang sự phụ thuộc lẫn nhau. Bạn ở vị trí của việc ảnh hưởng tới những người khác.”

Stephen Covey

Sự Ảnh hưởng

➤ Định nghĩa

Sự ảnh hưởng - một quá trình tác động tới suy nghĩ, hành vi, và cảm giác của đối tượng

➤ Kết cục của sự ảnh hưởng

- Sự tận tâm
- Sự tuân thủ, sự phục tùng
- Sự kháng cự, chống đối

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- Thân thiện
- Trao đổi, mặc cả
- Thuyết phục
- Ép buộc
- Liên minh
- Tham khảo cấp trên
- Trừng phạt

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Thân thiện:** Làm cho người khác nhìn mình là một “người tốt”
 - Làm cho người khác cảm thấy họ là quan trọng.
 - Hành động một cách khiêm tốn và công nhận tài năng người khác.
 - Cư xử một cách thân thiện.
 - Luôn luôn thể hiện sự thân thiện, gần gũi bằng các hành vi phi ngôn ngữ như vỗ vai, siết chặt tay, mỉm cười thân thiện...
 - Làm cho công việc, nhiệm vụ trở nên quan trọng.
 - Yêu cầu một cách lịch sự
 - Chờ đợi đúng lúc để nêu vấn đề.
 - Phải thông cảm đối với những khó khăn, những vấn đề của người khác.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Trao đổi:** Cho đi một cái gì đó để nhận lại những cái khác
 - Đưa ra phần thưởng.
 - Nhắc nhở về những việc đã xảy ra trong quá khứ.
 - Thực hiện sự hy sinh cá nhân.
 - Thực hiện sự giúp đỡ.
 - Đưa ra các thay đổi về trách nhiệm và nghĩa vụ.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Thuyết phục:** Sử dụng chứng cứ, số liệu, sự thật để hỗ trợ cho đòi hỏi của chủ thể
 - Đưa ra những phán quyết một cách chi tiết.
 - Đưa ra những thông tin ủng hộ.
 - Giải thích những lý do.
 - Các vấn đề phải được trình bày một cách Logic.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Ép buộc:** Tác động trực tiếp bằng dựa trên luật lệ, quy định, hoặc những thỏa thuận trước đây
 - Kiểm tra hoạt động của đối tượng.
 - Đưa ra những đòi hỏi, những yêu cầu.
 - La lớn và nói sao cho đối tượng có thể nghe được.
 - Đưa ra giới hạn thời gian một cách chặt chẽ.
 - Cằn nhằn, la lối, nhắc nhở liên tục, làu bàu, nói dai...
 - Trích dẫn các thoả thuận, quy định, quy chế...
 - Thể hiện sự giận dữ.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Tham khảo cấp trên:** Sử dụng quyền lực của cấp trên để hỗ trợ cho đòi hỏi của chủ thể
 - Đề nghị cấp trên có sự ép buộc đối với người khác.
 - Đề cập đến những mong muốn, nguyện vọng của cấp trên.
 - Tham khảo vấn đề với cấp trên.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Liên minh:** Sử dụng quyền lực của những người khác để ủng hộ cho đòi hỏi của chủ thể
 - Đạt được sự ủng hộ của người khác, đồng sự.
 - Sử dụng các buổi họp chính thức để trình bày những yêu cầu.

Các Chiến lược Ảnh hưởng

- **Trừng phạt:** Rút bỏ đi những đặc quyền, ưu đãi, sự tự do, hoặc những lợi ích của đối tượng.

Các Kỹ thuật Quản lý Chính trị

- Đề xướng lãnh đạo
- Quản lý phát triển chính sách
- Đàm phán
- Thảo luận công cộng, học tập xã hội và lãnh đạo
- Tiếp thị và truyền đạt chiến lược khu vực công.