

Мотивацията е основна предпоставка за създаване на успешен бизнес

Въведение

Мотивацията е основна предпоставка за успешен бизнес? Не мотивацията, а лидерските умения водят до създаване на успешен бизнес. Това е моята теза. Защото и най-мотивираният мениджър не би могъл да направи нищо, ако няма властта да мотивира и вдъхнови своите служители. Властта се дефинира като способността да се направи някой да извърши нещо, което другия иска да бъде направено или способност да се правят нещата по начин, по който човек иска да се случват. Лидерството е ключов механизъм за власт. Същността на властта е контрол върху поведението на другите. Властта е силата, която се използва за да се направят нещата по желания начин, докато влиянието е това, което се притежава, когато се упражнява власт, и намира израз в поведенческите реакции на другите, спрямо които е упражнена властта. И въпросът е коя е тази власт, която би била най-ефективна в мотивиране на персонала така, че бизнеса да пожъне успех.

1. Придобиване и използване на власт

Значителна част от времето на всеки един мениджър е насочено към това, което се нарича властово-ориентирано поведение. Това поведение е насочено предимно към използване на взаимоотношения между хората, които до известна степен са склонни да се съобразяват с нечии желания.

Ефективният мениджър е този, който успява да изгражда и поддържа високи нива на своята личностна и позиционна власт.

Изграждането на позиционна власт може да се подобри, когато мениджърите са в състояние да докажат на другите, че техните работни единици са силно обвързани с организационните цели и са в състояние да отговорят на спешните организационни нужди. За да увеличи централността и критичността в организацията, мениджърите могат да потърсят придобиване на по-централна роля в работния поток от информация, която преминава през тях, което поне прави част от работата им уникална и разширява мрежа от комуникационни контакти.

Мениджърите могат също така да се опитват да увеличат значението на техните задължения и тези на тяхното поделение/единици спрямо организацията. Има много начини да се направи това. Мениджърите могат да се опитат да се превърнат във вътрешен координатор в рамките на фирмата или външен представител. Те могат да предложат свои подчинени да заемат тези роли, особено когато фирмата е в режим на реорганизация и съкращения. Когато фирмата работи в условията на динамично въвеждане на технологии, изпълнителният директор може да насочи и да предостави уникални услуги и информация на други единици. За да разшири своята позиция, мениджърът също може да делегира рутинни дейности, да разшири разнообразието на задачите за подчинени, да инициират нови идеи и да се включи в нови проекти.

Има и начини, по които мениджърите се опитват да изградят влияние, което може или не може да има положителен ефект върху организацията. Мениджърите могат да се опитат да определят задачите, така че те да бъдат трудни за оценка, като например чрез създаване двусмислено длъжностна характеристика или разработване на уникален работен език¹.

Изграждането на личностна власт произтича от личните особености на мениджъра, а не на неговата позиция в йерархията на властта. Три личностни

¹ Champoux, J. (2011) *Organizational Behavior: Integrating Individuals, Groups, and Organizations* (4th edn). New York, NY: Routledge.