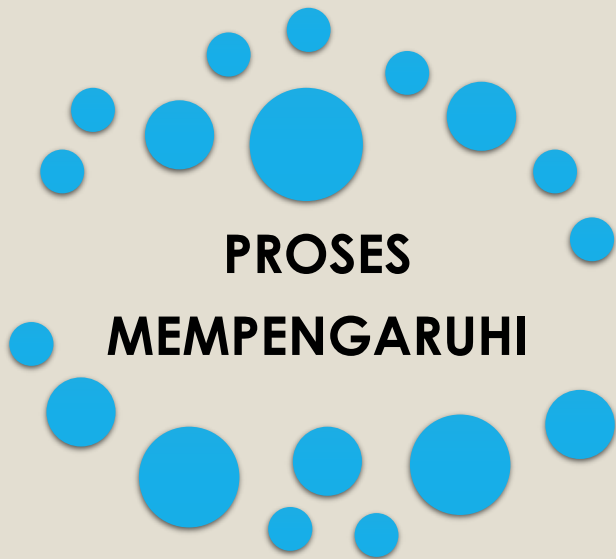




POWER & INFLUENCE

RIZTY DESTA MAHETSRI – FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS MEDAN AREA

POWER & INFLUENCE



KEPEMIMPINAN

Merupakan
inti dari

POWER & INFLUENCE


“...untuk menjadi pemimpin yang efektif, penting untuk dapat mempengaruhi orang lain agar mau menyetujui gagasan, mendukung perencanaan dan melaksanakan keputusan yang telah diambil...”

POWER AND INFLUENCE

Power yang dimiliki oleh pemimpin

Menentukan efektivitas proses mempengaruhi

POWER



**Kapasitas
mutlak dari
individu agen
untuk
mempengaruhi
perilaku/sikap
individu target
pada suatu
waktu**

YUKL

POWER

“...variabel dinamis yang dapat berubah sebagaimana perubahan kondisi...”

POWER

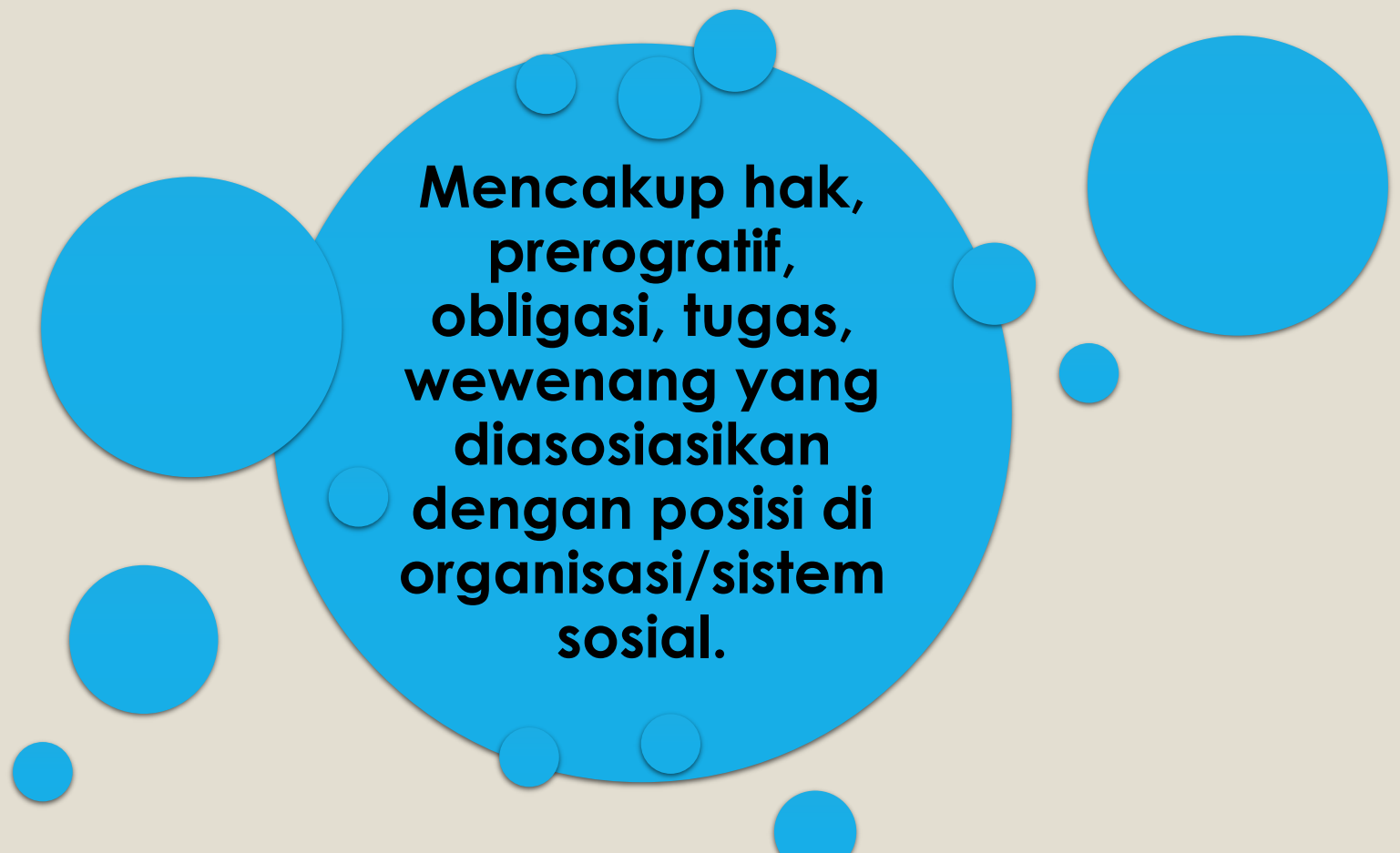
**UNTUK MEMAHAMI
POWER**

**Spesifikasi
target**

**Tujuan
mempengaruhi**

Periode waktu

AUTHORITY



**Mencakup hak,
prerogatif,
obligasi, tugas,
wewenang yang
diasosiasikan
dengan posisi di
organisasi/sistem
sosial.**

INFLUENCE PROCESS

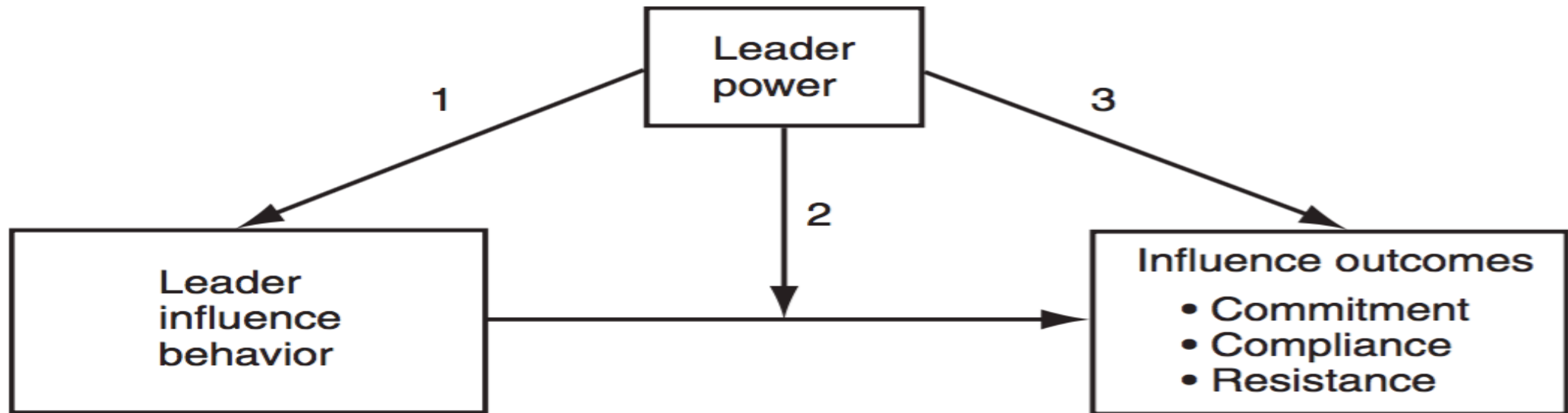


FIGURE 6-1 Effects of Agent Power and Influence Behavior on Influence Outcomes.

TYPE & SOURCE OF POWER

TABLE 6-1 French and Raven Power Taxonomy

Reward Power: The target person complies in order to obtain rewards controlled by the agent.

Coercive Power: The target person complies in order to avoid punishments controlled by the agent.

Legitimate Power: The target person complies because he/she believes the agent has the right to make the request and the target person has the obligation to comply.

Expert Power: The target person complies because he/she believes that the agent has special knowledge about the best way to do something.

Referent Power: The target person complies because he/she admires or identifies with the agent and wants to gain the agent's approval.

TYPE & SOURCE OF POWER

TABLE 6-2 Different Types of Power

POSITION POWER

Legitimate Power

Reward Power

Coercive Power

Information Power

Ecological Power

PERSONAL POWER

Referent Power

Expert Power

HOW POWER IS ACQUIRED or LOST

SOCIAL EXCHANGE THEORY

Individu yang menunjukkan loyalitas pada kelompok, kemampuan pemecahan masalah dan mampu mengambil keputusan

akan membuat individu tersebut memperoleh status dan kekuasaan yang lebih tinggi.

HOW POWER IS ACQUIRED or LOST

Strategic Contingencies Theory

```
graph TD; A[Strategic Contingencies Theory] --- B[Keahlian untuk mengatasi permasalahan yg penting]; A --- C[Sejauh mana pentingnya posisi sub-unit pada alur kerja]; A --- D[Sejauh mana keunikan keahlian sub-unit];
```

Keahlian untuk mengatasi permasalahan yg penting

Sejauh mana pentingnya posisi sub-unit pada alur kerja

Sejauh mana keunikan keahlian sub-unit

INFLUENCE TACTICS

Impression Management Tactics

Political Tactics

Proactive Influence Tactics

Reactive Influence Tactics

TERIMA KASIH