הגדרת טקטיקות השפעה

טקטיקות השפעה עיקריות	
1. שכנוע רציונלי	המשפיע משתמש בטיעונים לוגיים ובעובדות על מנת לשכנע אדם כי ההצעה או הבקשה הן מעשיות, וכי סביר שהן יובילו להשגת מטרות המשימה.
2. מתן השראה	המשפיע מציג בקשה או מציע הצעה המעוררות התלהבות מצד האדם באמצעות פנייה לערכיו, לאידיאלים שלו ולשאיפותיו, או באמצעות הגברת ביטחונו העצמי.
3. התייעצות	המשפיע מבקש את השתתפותו של אדם בתכנון אסטרטגיה, בפעילות או בעריכת שינוי, שלשמם נדרשים תמיכתו וסיועו. או שהמשפיע מוכן לשנות הצעה תוך התייחסות לחששותיו ולהצעותיו של האדם.
טקטיקות השפעה משניות	
1. נסיון לשאת-חן	המשפיע משתמש בשבחים, במחמאות, בהתנהגות חברותית או מגלה רצון לסייע, על מנת להשרות על האדם אווירה טובה, או לגרום לו לחשוב עליו טובות לפני שיבקש ממנו דבר מה.
2. פנייה אישית	המשפיע פונה אל תחושת הנאמנות של האדם, או אל רגשי החברות שהוא חש כלפיו בזמן שהוא מבקש דבר מה.
3. חילופין	המשפיע מציע מתן או קבלת טובות, מביע נכונות להשיב לאדם כגמולו בעתיד או מבטיח לו חלק ברווח, אם הוא יסייע בהשלמתה של משימה.
4. טקטיקות ברית	המשפיע מבקש את עזרתם של אחרים על מנת לשכנע את האדם לעשות דבר מה או משתמש בתמיכתם של אחרים כסיבה לכך שגם על האדם האמור להסכים.
5. טקטיקות לגיטימציה	המשפיע מבקש לספק לגיטימציה לבקשה באמצעות טענתו כי הסמכות או הזכות לכך נתונה בידיו, או באמצעות הבטחה כי תוכני הבקשה עולים בקנה אחד עם המדיניות, החוקים, תחומי העיסוק או המסורות של הארגון.
6. הפעלת לחץ	המשפיע משתמש בדרישות, באיומים, בבדיקות תכופות או בתזכורות חוזרות ונשנות על מנת להשפיע על האדם לעשות כרצונו.

Center for Creative Leadership

נלקח מתוך Yukl, G. (1998). *Leadership in organizations.* (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.