

KEKUASAAN DAN PENGARUH

The background is a dark, textured space filled with vibrant, abstract elements. A large, multi-colored sphere with a gradient of orange, yellow, and pink is the central focus. It is surrounded by flowing, wavy lines in shades of purple and blue. A string of small, light blue beads is draped across the lower left, and a yellow paperclip is positioned near the bottom left corner. A small, orange, ring-like object is visible near the bottom center. Several white, star-like sparkles are scattered throughout the composition, adding a magical or ethereal feel.

KELOMPOK 3

Four decorative crosshair symbols, each with a central dot and four extending lines, are arranged vertically on the right side of the image.

KELOMPOK 3

Sheni Faradhiba 2211011137

Muhammad Umar Rizky Akbar Rahman 2211011139

Stefany Crisnia Gunawan 2211011141

M.Rochi Adipraja Ramadhan 2211011142

F.H.A.Pranata Silubun Mustar 2211011148

Anggia Ayu Handini 2211011150

Intan Berliana 2211011153

Miftahhudin 2211011154

Muhammad Amri Sani 2211011158

Mumtazun Al Haq 2211011164

Apa itu Kekuasaan?

Kekuasaan adalah kapasitas untuk mempengaruhi orang lain, kekuasaan tidak hanya milik pemimpin, namun pengikut juga dapat memengaruhi pemimpin dan sesama pengikut, tergantung pada tingkat kekuasaan yang dimiliki masing-masing.

A decorative illustration on the left side of the slide features a large purple leaf at the top, a green and yellow leaf with small pink flowers in the middle, and a green fern-like leaf at the bottom. A small green and yellow mushroom is also visible near the center. The entire illustration is adorned with small white starburst effects.

Apa itu Pengaruh?

Pengaruh adalah perubahan nyata dalam sikap atau perilaku seseorang. Pengaruh dapat berasal dari taktik pengaruh yang digunakan oleh pemimpin atau pengikut, dan berbagai faktor seperti situasi dan atribusi juga memainkan peran dalam dinamika kekuasaan dan pengaruh dalam kepemimpinan.

Sumber Kekuatan Pemimpin ✨

Seorang pemimpin yang telah mengembangkan hubungan interpersonal dengan pengikutnya, umumnya menggunakan kekuatan referensi untuk mempengaruhi mereka. Namun, selama krisis atau situasi darurat, para pemimpin mungkin lebih cenderung memanfaatkan kekuasaan mereka yang sah dan paksaan untuk mempengaruhi bawahan.



Taksonomi Kekuasaan sosial

1. Kekuasaan ahli

2. Kekuasaan Referensi

3. Kekuasaan yang Sah

4. Kekuasaan Penghargaan

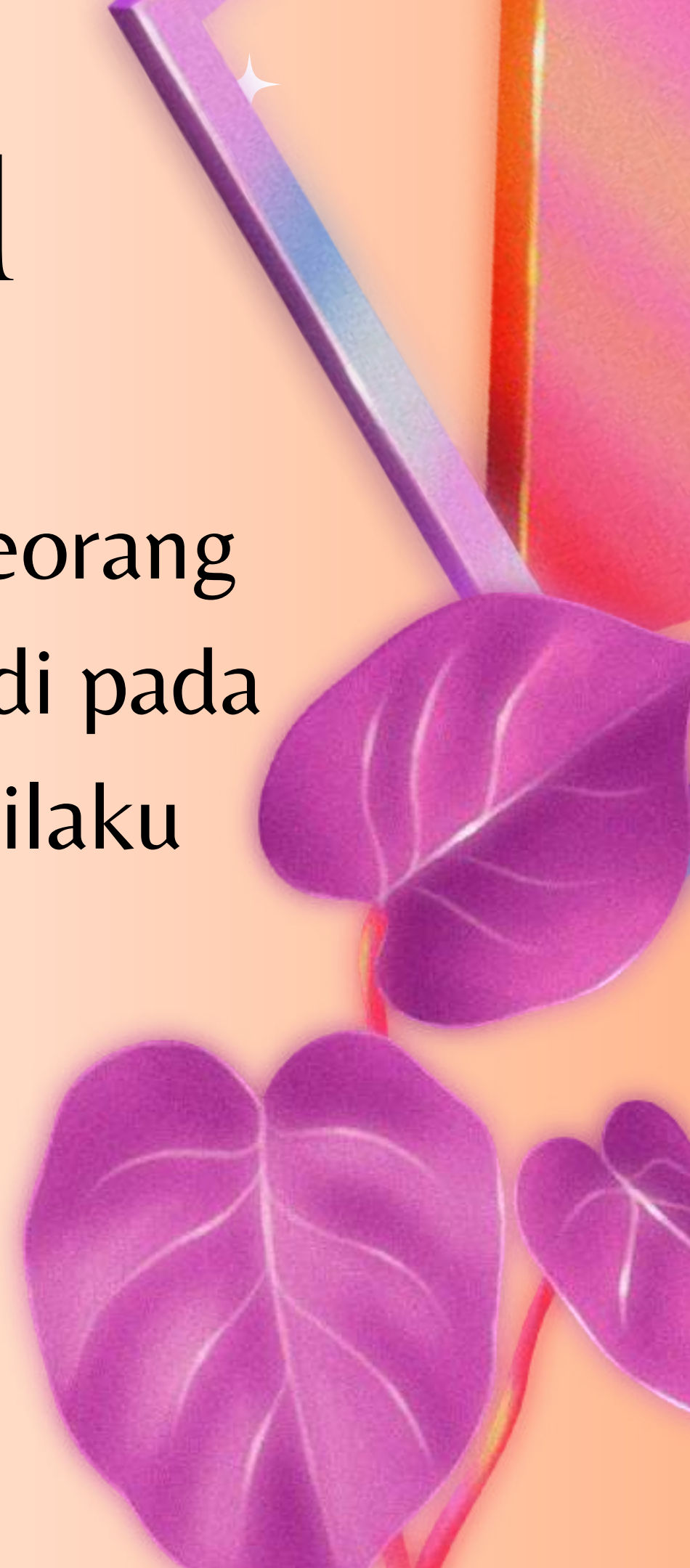
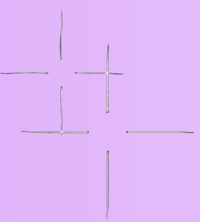
5. Kekuasaan Paksaan

Pemaksaan Informal

Pemaksaan informal biasanya diungkapkan secara implisit, dan seringkali secara nonverbal, bukan secara eksplisit. Salah satu bentuk pemaksaan yang paling umum adalah ledakan temperamental dari atasan.

Pemaksaan Informal

Intimidasi yang disebabkan oleh kemarahan seorang pemimpin yang tidak terkendali biasanya terjadi pada dirinya sendiri efek jangka panjang, gaya perilaku disfungsiional bagi para pemimpin.



Kesimpulan Pemikiran tentang Perancis dan Taksonomi Kekuatan Raven

Secara umum temuan tersebut menunjukkan bahwa pemimpin yang terutama mengandalkan kekuasaan rujukan dan keahlian memiliki bawahan yang lebih termotivasi dan puas, lebih sedikit absen, dan berkinerja lebih baik.

Kesimpulan Pemikiran tentang Perancis dan Taksonomi Kekuatan Raven

Namun Podsakoff dan Schriesheim telah mengkritik temuan-temuan ini, Hinkin dan Schriesheim mengembangkan instrumen yang mengatasi banyak kritik, dan penelitian di masa depan harus menggambarkan dengan lebih jelas hubungan antara lima basis kekuasaan dan berbagai kriteria efektivitas kepemimpinan.

Empat Generalisasi Tentang Kekuasaan dan Pengaruh

1. Pemimpin yang efektif biasanya memanfaatkan semua sumber kekuasaannya.
2. Meskipun pemimpin dalam organisasi berfungsi dengan baik dan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap bawahannya, mereka juga terbuka untuk dipengaruhi oleh bawahannya

Empat Generalisasi Tentang Kekuasaan dan Pengaruh

3. Pemimpin mempunyai tingkat pembagian kekuasaan yang berbeda-beda dengan bawahannya.
4. Pemimpin yang efektif umumnya berupaya meningkatkan berbagai basis kekuasaan mereka (baik ahli, rujukan, penghargaan)

✦ Motif Pemimpin

McClelland menyebut hal ini sebagai kebutuhan akan kekuasaan dan individu. Kebutuhan yang tinggi akan kekuasaan memperoleh kepuasan psikologis dengan mempengaruhi orang lain. Dalam aktivitas seperti ini mereka siap memberikan ide, saran, dan pendapat, serta mencari informasi yang dapat mereka gunakan untuk mempengaruhi orang lain



Motivasi Pemimpin untuk Mempengaruhi Orang Lain

1. Menjaga Hubungan Baik dengan Figur Otoritas.
2. Ingin Bersaing untuk Pengakuan dan Kemajuan.
3. Aktif dan Tegas.
4. Ingin Memiliki Pengaruh atas Bawahan
5. Berbeda Secara Psikologis dari Pengikut.
6. Bersedia Melakukan Tugas Administratif Rutin.



Implikasi Penting untuk Praktisi Kepemimpinan

- 
1. Tidak semua individu cocok menjadi pemimpin.
 2. Kebutuhan tinggi akan kekuasaan atau motivasi untuk mengelola tidak menjamin kesuksesan kepemimpinan.

Implikasi Penting untuk Praktisi Kepemimpinan

- 
3. Untuk menjadi sukses dalam jangka panjang, pemimpin perlu memiliki kekuasaan dan tingkat hambatan aktivitas yang tinggi.
 4. Pengikut juga bervariasi dalam kebutuhan akan kekuasaan, hambatan aktivitas, dan motivasi untuk mengelola.

Taktik Pengaruh

Persuasi Rasional

Ajakan Inspiratif

Konsultasi

Penggembalaan

Permohonan Pribadi

Pertukaran

Taktik Koalisi

Legitimasi

Tekanan pada Pengikut



KESIMPULAN

Seorang pemimpin diharuskan mengetahui mana jenis taktik dan dampak dari pengaruh taktik tersebut, yang dapat membantu berjalannya kinerja operasi. penting bagi para pemimpin untuk memahami dan mengetahui dengan jelas apa, dan dampak yang ditimbulkan dari taktik yang digunakan, serta paham akan alasan dari kenapa taktik itu yang digunakan dan dipilih dibandingkan taktik lainnya.

Study Case

“Steve Jobs: Kekuasaan, Pengaruh, dan Gaya Kepemimpinan di Apple”

Steve Jobs memiliki kekuasaan yang kuat dalam Apple karena posisinya sebagai CEO dan pendiri perusahaan. Kekuasannya diperkuat oleh pengetahuannya dalam desain produk, visi yang kuat untuk perusahaan, dan kemampuannya untuk berbicara secara memukau.

Jobs menggunakan kekuasaan ahli dan referensi. Dia dikenal karena memiliki pengetahuan mendalam dalam desain produk dan seringkali mempengaruhi pengambilan keputusan melalui wawasan kreatifnya. Selain itu, ia memiliki kekuasaan referensi yang kuat karena banyak karyawan dan pengikutnya mengagumi visinya.

Study Case

Hasil :

Di bawah kepemimpinan Steve Jobs, Apple meraih kesuksesan besar dengan produk-produk inovatif yang menjadi ikon dunia teknologi. Produk-produk seperti iPhone dan iPad mendefinisikan kembali industri dan menciptakan fenomena budaya.

Namun, Jobs juga dihadapkan pada tantangan, termasuk konflik dengan rekan-rekannya dan pengambilan keputusan yang kontroversial. Meskipun kepemimpinannya kontroversial, tidak dapat disangkal bahwa Jobs menciptakan dampak yang mendalam dalam industri teknologi.