

<https://doi.org/10.70265/HMQZ7778>

ВЛАСТ, ВЛИЯНИЕ, АВТОРИТЕТ И УВАЖЕНИЕ – МОНОПОЛНОТО ПРАВО ДА ПОДЧИНЯВАШ ИЛИ СИЛАТА ДА ВДЪХНОВЯВАШ И УБЕЖДАВАШ

Елица Петрова

POWER, INFLUENCE, AUTHORITY AND RESPECT – THE MONOPOLY RIGHT FOR OBEDIENCE OR THE POWER TO INSPIRE AND PERSUADE

Elitsa Petrova

***Резюме:** Обект на настоящото научно изследване е проблемът за властта и влиянието, авторитета и уважението, които се допълват или противопоставят един на друг в човешкото ежедневие. Статията акцентира както върху тяхната разрушителна, така и върху тяхната градивна сила и набляга върху моралната дилема – какво да имаме право да използваме – монополното право да подчиняваме или силата да привличаме, вдъхновяваме и убеждаваме. Използваната научна методология е комбинация от етимологичен преглед на разглежданите феномени на власт, влияние, авторитет е и уважение, контент-анализ на съдържанието, природата и концепциите за разглежданите феномени, кратък исторически преглед, мета-анализ на първични научни данни, съчетани с критичен научен преглед и представяне на най-новите научни постановки относно практиките за използване на власт, влияние, авторитет и уважение в човешките общества. Като научен резултат са изведени и систематизирани постановки и концепции за разглежданите феномени от древността до наши дни, посочени са положителни и отрицателни ефекти, съпътстващи четирите посочени явления в социалния живот на хората.*

***Ключови думи:** власт, влияние, авторитет, уважение*

***Summary:** The object of the present scientific study is the problem of power and influence, authority and respect, which complement or oppose each other as practical aspects of human life. The article emphasizes both their destructive and creative force and emphasizes the dilemma of which we have the right to use – the monopoly right to subjugate or the ability to attract, inspire and persuade others. The scientific methodology used is a combination of an etymological review of the considered phenomena of power, influence, authority and respect, a content analysis of the nature and concepts of the considered phenomena, a brief historical review, a meta-analysis of primary scientific data combined with a critical scientific review, and presentation of the*

latest scientific findings on the practices for using power, influence, authority and respect in human societies management. As a scientific result, statements and concepts of the considered phenomena from ancient times to the present have been derived and systematized, positive and negative effects accompanying the four mentioned phenomena in the social life of people and its management have been indicated.

Key words: *power, influence, authority, respect*

УВОД

Обект на настоящото научно изследване е проблемът за властта и влиянието, авторитета и уважението, които се допълват или противопоставят един на друг в човешкото ежедневие. Статията акцентира както върху тяхната разрушителна, така и върху тяхната градивна сила и набляга върху моралната дилема – какво да имаме право да използваме – монополното право да подчиняваме или силата да привличаме, вдъхновяваме и убеждаваме. Използваната научна методология е комбинация от етимологичен преглед на разглежданите феномени на власт, влияние, авторитет е и уважение, контент-анализ на съдържанието, природата и концепциите за разглежданите феномени, кратък исторически преглед, мета-анализ на първични научни данни, съчетани с критичен научен преглед и представяне на най-новите научни постановки относно практиките за използване на власт, влияние, авторитет и уважение в човешките общества. Като научен резултат са изведени и систематизирани постановки и концепции за разглежданите феномени от древността до наши дни, посочени са положителни и отрицателни ефекти, съпътстващи четирите посочени явления в социалния живот на хората.

1. ВЛАСТ – ЕТИМОЛОГИЧЕН ПРЕГЛЕД, ПРОИЗХОД, РАЗВИТИЕ И ИСТОРИЯ

Обясненията на феномена „власт“ в човешкото поведение могат да се търсят в различни посоки. В широк смисъл на думата властта може да бъде разглеждана като „монополно право на нейния субект над причините на даден резултат в обекта или това е привилегията да причиняваш“. В тесен смисъл, като компонент на обществените отношения, властта може да бъде разглеждана като „субективна зависимост, зависимост от произвола на една чужда воля“ (Иванов, 1985, с. 126–127). В допълнение, при властта това, което е дадено и присъщо за субекта на власт е отнето на обекта на власт.

„Властта е възможност за влияние върху другите.“ (Handgraaf, et al., 2008)

„Властта е способността да се влияе на другите, дори когато те се опитват да се противопоставят на това влияние.“ (American Psychological Association, 2020)

Всеки път, когато хората се съберат в една организация, техните дейности трябва да бъдат насочвани и контролирани, за да могат да работят заедно за постигане на общата си цел. Властта, а именно способността на един човек или група да накара друг човек или група да направят нещо, което иначе не биха направили, е основното средство за насочване и контролиране на организационните цели и дейности. Колкото по-голяма е една организация, толкова повече центрове на власт съществуват в нея. Това правомощие може да произтича от официални правомощия на индивидите или от неофициални източници, като например притежаването на ценни ресурси, знания, умения, квалификации, информация и други (Николова, 2023, с. 101–109).

При етимологичния преглед на думата „власт“ откриваме, че през 1300-те години, тя е разглеждана като „способност; способност за действие или действие; сила, енергичност, мощ, особено в битка; ефикасност; контрол, господство, способност или право да командваш или контролираш; законова власт; разрешение; военна сила, армия“. Online Etymology Dictionary посочва, че думата произхожда от англо-френската дума „rouair“ – „да мога“, съответно от латински език – „potis“ – „мощен, господар“. Значението на „този, който има власт, човек с власт или упражняващ голямо влияние в общност“ е от края на XIV век, а значението – „специфична способност или капацитет“ датира от началото на XV век. (Online Etymology Dictionary, 2001-2022)

Според Cambridge Dictionary властта е (Cambridge Dictionary, 2022):

- способност за контрол на хора и събития;
- политически контрол, което лице или група има в дадена страна;
- естествено умение или способност да правиш нещо;
- лице, организация или държава, която има контрол над другите, често поради богатство, важно значение или военна сила;
- да действаш със сила или по насилствен начин;
- способността или правото да се контролират хора и събития или да се влияе върху начина, по който хората мислят или действат.

През цялата история на човечеството хората са били очаровани от властта. В древните китайски произведения властта е ясно представена и изразена чрез термини като „силата на светлината“, „силата на тъмнината“, „силата на природните елементи“, „силата на непознатото, празнотата“ и други (Gibson, 2012).

Ранните християнски религиозни писания също съдържат множество препратки към лица, които притежават или придобиват

власт. Библията, Римляни 13:1 например казва: „Всеки трябва да се подчинява на по-висшите власти, защото няма власт, която да не е дадена от Бога, и онези, които сега управляват, са определени от Бога.“ (Библията, 2024). Във връзка с властта, в Библията, Петрово 2:13-17 се посочва още:

„Покорявайте се заради Господа на всяка човешка власт, било на царя като върховен владетел,

било на управителите като пратеници от него, за да наказват злотворците и за похвала на добротворците.

Защото това е Божията воля, като правите добро, да затваряте устата на невежите и глупави човеци;

като свободни, обаче, не употребяващи свободата за покривало на злото, но като Божии слуги.

Почитайте всички; обичайте братството; от Бога се бойте, царя почитайте.“ (Библията, 2024)

Древните мислители определят различно същността и съдържанието на властта. Сократ свързва властта с вътрешната човешка сила. За римляните властта се отнася до възможността или способността на един човек или нещо да повлияе на друг човек или друго нещо.

„Трудно е да се каже дали страстта към величие е плод на недостатъчно знание... Царе и императори на Египет и Рим обезумяват и се обявяват за богове, и не само се преживяват като такива, но и искат да бъдат почитани като богове“ (Киров, Свиленов, Коруджиев, 2003, с. 62).

В „Държавата“ Платон анализира проблемите на обществото, обществено-политическите отношения и властта, като предлага модел за идеалната държава (Пеев, 2000, с. 297). В „Политика“ и „Атинската политика“ Аристотел разграничава два вида власт: власт над неравни – това е господарската власт на мъжа над жената, на бащата над децата, на свободния гражданин над роба, т.е. това е властта в отделния дом и власт над равни – политическа власт (гражданска власт), власт в полиса, т.е. това е властта в държавата, държавническа власт. Той развива идеята, че господарската и политическата власт (държавническа власт) не са тъждествени, защото първата е власт над неравни, а втората е власт над свободни и равноправни граждани (Пеев, 2000, с. 369).

Томас Хобс дефинира властта като „настоящите средства на човека за получаване на някакво бъдещо очевидно благо“. Според него: „Властта е като отношението между причина и следствие, между един активен напорист агент и един пасивен потърпевш, а ...желанието на властта за власт се прекратява само със смъртта“ (Пеев, 2000, с. 369).

Макс Вебер борави с по-широко понятие за обозначаване феномена и определя властта като: „възможност за човек или група от хора да наложат своята собствена воля в ориентиране на едно социално действие, дори при съпротива от страна на другите участници в него.“ (Вебер, 1992). Следователно властта може да бъде дефинирана като „междупличностна връзка, в която един индивид (или група) има способността да накара друг индивид (или група) да предприеме действие, което иначе не би било предприето“ (Rice University, 2019). С други думи, властта включва възможността един човек да променя поведението на друг.

Дефинирайки властта като командно отношение, упражнявано „по право“, Вебер разбира последното като обект на управлението. Той различава: власт по силата на конфигурация от интереси, лична командна власт – за неин прототип посочва властта на господаря на дома, служебна власт и кралска власт. Вебер употребява термина „господство“, което според него е частен случай на властта. Той подчертава тесните взаимоотношения между господство и икономика: „Преследването на икономически интереси и разполагането с икономически блага е, ако не изключителна цел на притежаването на властта, то във всеки случай нейното обичайно желателно следствие, а стремежът към властта е самостоеен мотив на човешката дейност, в частност различен от стремежа към печалба.“ (Вебер, 1992). Според Бертранд Ръсел „властта, наред със славата си остават най-висшия стремеж на човечеството“ (Пеев, 2000, с. 369).

Фридрих Ницше разпространява идеята за волята за власт, която той разглежда като господство над други хора, както и упражняване на контрол върху заобикалящата човека среда. Според Ницше властта е борба за съществуване, в рамките на която побеждават агресивните и хитреците, поради способността си да се приспособяват. При зараждането си този импулс се проявява като власт над самия себе си, а неговата най-висша форма се проявява като власт над другите (Грание, 2000).

Фразата „Властта има тенденция да покварява, а абсолютната власт покварява абсолютно.“ е изказана за първи път от английския историк Джон Емерих Едуард Далберг Актън, който предупреждава, че властта по своята същност е зла и на нейните притежатели не трябва да се вярва (Baueg & Erdogan, 2012). Някои учени твърдят, че фразата принадлежи на Шарл Монтескьо – френски мислител от епохата на Просвещението, живял и творил в периода 1689-1755 г. Известната фраза често се представя в литературата, чрез използването на различни нюанси на природата на властта, а именно: „властта развращава, властта покварява, властта корумпира“, но какъвто и да бъде нейния точен превод, посланието за нещо, което е зло от етическа

гледна точка остава. В този ред на мисли, Джон Актън е бил яростен противник на идеята за неограничената власт, дори това да бъде и неограничената власт на народа (Пеев, 2000, с. 311). Според Костов в сентенцията на Актън съществува една единствена пробойна – Бог има абсолютна власт, но тя в никакъв случай не Го покварява, а е израз на Неговата любов и справедливост. (Костов, 2024)

„Когато праведните са на власт, хората се радват; Но когато нечестивият началствува, хората въздишат.“ Притчи 29:2 (Костов, 2024)

„Когато нечестивите са на власт, беззаконието се умножава, Но праведните ще видят падането им.“ Притчи 29:16 (Костов, 2024)

Според Найтс и Уилмот: „Властта често се свързва с принудителни и репресивни характеристики на социалния живот. Това е средството, чрез което управляваща класа, политически елит или управленска група контролира подчинените слоеве в обществото или организацията.“ (Mullins, 2005), т.е. властта определя кой какво получава, кога и как, а нейният най-важен аспект вероятно е зависимостта.

Чармс и Муир подчертават мотивационните аспекти в своето определение за властта, описвайки я като „потребност да имаш влияние и загрижеността да се влияе върху другите“ (Корсини, 1998, с. 129).

Според Майкъл Армстронг властта, трябва да бъде основана на сътрудничеството, а не на подчинение и заплахи (Армстронг, 1993, с. 76).

Според Джералд Саланчик и Джефри Пфедър „Властта е просто способността да правиш нещата така, както искаш да ги правиш.“ (Bauer & Erdogan, 2012). Тя е способността да влияете върху поведението на другите, за да получите това, което искате.

Бьорн Краус се занимава с епистемологичната перспектива на властта по отношение на въпроса за възможностите за междуличностно влияние, като развива специална форма на конструктивизъм. Изучавайки дефиницията на Вебер за власт, той осъзнава, че властта включва елементи на градивна, инструктивна сила и елементи на разрушителна сила. По-точно, инструктивната сила означава възможността да се определят действията и мислите на друго лице, докато разрушителната сила означава възможността да се намалят възможностите на друго лице (Kraus, 2014).

„Каквото и да кажат някои лицемерни министри на правителството за това, властта е най-голямото от всички удоволствия. Струва ми се, че само любовта може да я победи, а любовта е щастлива болест, която не може да се пребори толкова лесно, колкото Министерството“ Stendhal – De l'Amour, 1822 г. (Online Etymology Dictionary, 2001-2022).

2. ВЛАСТ – СЪЩНОСТ, СЪДЪРЖАНИЕ, ДЕФИНИЦИИ, КОНЦЕПЦИИ И ЕФЕКТИ

Концепцията за властта е полезна за разбиране как хората могат да си влияят в организациите, тъй като тя включва способността на една страна („агент“) да влияе на друга страна („обект, цел“). Властта включва правата, правомощията, задълженията и отговорностите, свързани с определени позиции в дадена организация или социална система. Правомощията на управляващият обикновено включват правото да се вземат определени видове решения за организацията. Управляващият с пряка власт над целевото лице има право да отправя искания в съответствие с тази власт, а целевото лице е длъжно да се подчинява. Според Юкъл властта включва и правото на агента да упражнява контрол върху хора и ресурси, като този контрол е друг източник на власт (Yukl, 2013).

В политическата наука властта е производство на ефект, който определя капацитета, действията, вярванията или поведението на актьорите. Властта приема различни структурни форми, тъй като подрежда актьорите в отношения един спрямо друг (господар и роб, работодател и служител, родител и дете) и дискурсивни форми, като определени политически категории и език могат да придадат легитимност на някои поведения пред други (Barnett & Duvall, 2005, pp. 39-75).

Интерес представлява концепцията, че едно лице А има власт над друго лице Б, ако лице Б вярва, че лице А всъщност може да принуди лице Б да се подчини. В своето изследване от 1959 г. Френч и Рейвън твърдят, че властта е това състояние на нещата, което се поддържа в дадена връзка между лицата А и Б, така че даден опит за влияние от страна на А върху Б прави желаната от А промяна в Б по-вероятна. Схващана по този начин, властта зависи от конкретните разбирания, които А и Б прилагат към своите взаимоотношения (French & Raven, 1959, pp. 259-269). Важно е да се отбележи, че лице А има власт над лице Б, ако лице Б вярва, че лице А всъщност може да принуди лице Б да се подчини. Докато първичната същност на властта касае подчинение, социалното общество все повече набляга на идеята за доброволност в отношенията между лицата А и Б, когато подчиненото лице е в ролята на подчинено лице, тъй като то е приело доброволно да я изпълнява.

Според Джийн Шарп политическият режим поддържа властта, защото хората приемат и се подчиняват на неговия диктат, закони и политики. Шарп вярва, че политическата власт, властта на всяка държава, независимо от нейната конкретна структурна организация, в крайна сметка произтича от субектите на държавата. Негово основно убеждение е, че всяка властова структура разчита на подчинението на

поданиците на заповедите на владетеля (владетелите), а ако субектите не се подчиняват, владетелите не притежават власт (Sharp, 2010).

Някои учени изтъкват, че проблемът за властта, макар и социален, психологически, политически и икономически проблем, е закодиран в клетките на организма, защото този въпрос се отнася до закона за съхраняване на живота, до закона за съхраняване на вида, т.е. властта се разглежда през био-генетичната перспектива.

Властта се определя и като официалната власт, която дадено лице притежава над хора и ресурси, поради заеманата от него позиция в групата, организацията. Разглеждайки властта през този ракурс откриваме, че (Gibson, 2012):

- властта се определя от позицията на човек, която заема, а не поради притежаването на някакви специфични индивидуални характеристики;

- индивидът упражнява власт, защото притежава законно право;

- правомощията се използват вертикално в йерархията на организацията и протичат отгоре-надолу.

Пфефер идентифицира редица начини, по които индивиди или групи могат да придобият власт в организациите, например (Mullins, 2005):

- предоставяне на ресурси – пари, престиж, легитимност, награди и санкции и опит, които създават зависимост от страна на други хора;

- справяне с несигурността – способността да се намали несигурността или непредсказуемостта;

- да бъдеш незаменим – да притежаваш изключителни знания или опит, които не могат лесно да бъдат придобити от други хора;

- повлияване на процесите на вземане на решения – способността да се повлияе на част от процеса на вземане на решения чрез манипулиране на основните ценности и цели или чрез контролиране на алтернативни избори;

- консенсус – степента, в която индивидите споделят обща визия и цел.

Притежаването на власт води до увеличени награди, докато липсата на власт е свързана с повече ограничения, заплахи и наказания. В допълнение, „колкото повече власт има човек, толкова по-малко той показва и демонстрира съпричастност към другите“ (Graeber, 2004, p. 24). Някои от отрицателните ефекти на властта, посочени от Кипнис са (Kipnis, 1974, pp. 82-122):

- влиятелните хора са склонни да вземат рисковани, неподходящи или неморални решения и често прекрочват етическите граници;

- когато индивидите получат власт, тяхната самооценка става по-положителна, докато оценките им за другите стават по-негативни;

- властта има тенденция да отслабва социалното внимание, което

води до затруднено разбиране на гледната точка на другите хора;

- хората с власт са склонни да използват принудителни тактики, да увеличават социалната дистанция между себе си и подчинените, да вярват, че непритежаващите власт индивиди са ненадеждни и да обезценяват работата и способностите на по-малко влиятелните индивиди.

Властта може да се разглежда като зла или несправедлива. Властта обаче може да се разглежда и като нещо добро или дадено за упражняване на хуманистични цели. Някои нейни положителни ефекти, без претенции за изчерпателност, са (Anderson & Galinsky, 2006, pp. 511-536):

- властта подтиква хората към действия;

- властта прави хората по-отзивчиви към промените в групата и нейната среда;

- хората с власт са по-инициативни, по-вероятно е да говорят първи и да направят първия ход;

- хората с власт са склонни да изпитват повече положителни емоции, като щастие и удовлетворение;

- властта се свързва с оптимизъм за бъдещето;

- попаднала в ръцете на морално отговорни хора тя има тенденцията за гради, а не да разрушава.

Тим Джи в книгата си от 2011 г. „Counterpower: Making Change Happen“ излага теорията, че онези лица, лишени от властта, могат да използват контрасила, за да се противопоставят на правителствата и елитните групи в обществото, завоювали и разполагащи с власт (Gee, 2011). Определението дадено за „контра власт“ от антрополога Дейвид Грейбър е „колекция от социални институции, противопоставени на държавата и капитала“ (Graeber, 2004, p. 24). Грейбър отбелязва, че контра-властта може също да бъде определяна като „анти-власт“, а „когато институциите на контра-властта се поддържат в лицето на държавата, това обикновено се определя като ситуация на „двойна власт“ (Graeber, 2004). Днес, терминът „контра власт“ се използва в редица ситуации, за да опише изравнителната сила, която може да се използва от потиснатите, за да се уравни или да подкопае силата на елита.

3. ВЛИЯНИЕ – ЕТИМОЛОГИЧЕН ПРЕГЛЕД, СЪДЪРЖАНИЕ, ТАКТИКИ ЗА ВЛИЯНИЕ,

Властта се определя като способността да накараш някого да направи нещо, което искаш, или способността да накараш нещата да се случват по начина, по който искаш, докато при дефиниране на **влиянieto** се набляга върху поведенческия отговор на хората към упражняването на власт.

При етимологичен преглед откриваме думата „влияние“ в края на XIV век, първоначално използвана като астрологичен термин – „изливаща се ефирна сила от звездите, когато са в определени позиции, действайки върху характера или съдбата на хората“, „поток от вода, вливане“, произлизаща от средновековния латински термин – „influentem“ – „влияние“, „вливам се, поток в, изливам в, на, върху“, „тека свободно“ и „изтичане на енергия, която произвежда ефект“. Значението „упражняване на влияние от лица“ датира от 1580-те (Online Etymology Dictionary, 2001-2022).

Online Etymology Dictionary предоставя следните определения за влияние (Online Etymology Dictionary, 2001-2022):

- някой да повлияе или промени как друг човек или нещо се развива, държи или мисли;
- да накараш някого да промени поведението си, вярванията си или мнението си, да се предизвика промяна на нещо;
- силата да оказваш ефект върху хора или неща;
- способността да оказваш ефект върху хора или събития.

Социалното влияние включва начина, по който лицата променят своето поведение при посрещане на изискванията на социалната среда. Социалното влияние има множество форми и може да бъде открито в конформизма, социализацията, натискът оказан от връстници, подчинението, лидерството, убеждаването, управлението. Обикновено социалното влияние е резултат от конкретно действие, заповед или молба, като хората са склонни да променят своите нагласи и поведения в отговор на собственото си възприятие за това какво отсрещната страна може да мисли или направи. През 1958 г. в Харвард психологът Хърбърт Келман идентифицира три вида социално влияние (Kelman, 1958, pp. 51-60):

- съответствие или спазване – когато хората са склонни да се съгласят с отсрещната страна, но всъщност могат да запазят своето собствено мнение, съответствието е промяна в поведението, но не задължително и промяна в отношението;
- идентификация – когато хората са повлияни от някой, който е харесан и уважаван;
- интернализация – когато хората са съгласни с отсрещната страна и приемат определени норми на поведение, както на индивидуално ниво, така и като външен, публичен отзвук.

Ефектът на влиянието е изпълнен както с положителни, така и с отрицателни образи. Принудителната власт създава конфликт, който може да наруши функционирането на цялата група, но принудителното влияние може да бъде толерирано, когато групата е успешна и на лидера се има доверие. В някои случаи обаче членовете на групата избират да се противопоставят на влиянието на властта. Те са по-

склонни да се съпротивляват на власт, която не е референтна, използва принудителни методи за послушание и подчинение, и изисква от членовете на групата да изпълняват неприятни задачи. Тъй като тези условия създават противодействие, индивидите се стремят да утвърдят и потвърдят своята свобода и възможност за избор (Lawler, 1975, pp. 163-179).

Поведението, използвано умишлено, за да се повлияе от даден човек на нагласите и поведението на друг човек, се определя като тактика за влияние. Гари Юкъл определя няколко специфични тактики за социално влияние, както следва (Yukl, 2013):

- тактики за управление на впечатленията – имат за цел да повлияят на хората да харесват агента (например привличане) или да утвърдят една благоприятна оценка на агента (например самореклама);
- политически тактики – използват се, за да повлияят на организационните решения, получаване на ползи за индивид или група, за защита срещу опоненти и заглушаване на критиците;
- проактивни тактики – имат за цел изпълнението на конкретна задача, промяна в процедурите и стандартите, използвани при изпълнението на текуща задача, предоставяне на помощ по проект или подкрепа на предложена промяна.

Основните тактики за проактивно влияние, които Юкъл посочва са (Yukl, 2013):

- рационално убеждаване: агентът използва логически аргументи и фактически доказателства, за да покаже, че предложението или искането е осъществимо и уместно;
- информиране: агентът обяснява как изпълнението на заявка или подкрепата на предложение ще бъде от полза лично за отсрещната страна;
- вдъхновяващи призови: агентът отправя апел към ценности и идеали или се стреми да събуди емоциите на отсрещната страна, за да получи ангажимент за искане или предложение;
- консултация: агентът насърчава отсрещната страна да предложи подобрения или да помогне при планирането на дейност или промяна, за които се желае подкрепата и съдействието на целевото лице;
- сътрудничество: агентът предлага да предостави подходящи ресурси и помощ, ако отсрещната страна изпълни заявка или одобри предложената промяна;
- чувство на любов: агентът използва похвала, ласкателство, демонстрира привързаност;
- лични молби: агентът моли отсрещната страна да изпълни молба или да подкрепи предложение от приятелство или моли за лична услуга, преди да каже какво точно желае да бъде изпълнено;

- размяна: агентът предлага стимул, предлага размяна на услуги или показва готовност да отвърне на по-късен етап, ако отсрещната страна направи това, което агентът поиска;

- коалиционни тактики: агентът търси помощта на другите, за да убеди отсрещната страна да направи нещо;

- легитимиращи тактики: агентът се стреми да установи легитимността на искане, като се позовава на правила, политики, договори или прецедент;

- натиск: агентът използва искания, заплахи, чести проверки или постоянни манипулиращи обекта напомняния, за да повлияе на отсрещната страна да изпълни определено желание.

Робинс и Джъдж идентифицират девет различни тактики за влияние, които са доста близки до тези на Юкъл, и които те систематизират като (Robbins & Judge, 2013):

- легитимност;
- рационално убеждаване;
- вдъхновяващи призови;
- консултация;
- размяна;
- лични обръщения;
- приобщаване;
- налагане;
- коалиции.

В допълнение, Юкъл твърди, че четирите тактики, които обикновено са най-ефективни и успешни за повлияване на отсрещната страна да изпълни искане или да подкрепи предложение са рационалното убеждаване, консултацията, сътрудничеството и вдъхновяващите призови (Yukl, 2013).

4. АВТОРИТЕТ И УВАЖЕНИЕ

Докато властта е способността на индивида да се повлияе на действията, вярванията, или поведението на другите, терминът „авторитет“ се използва за власт, която се възприема и утвърждава като легитимна от социалната структура (Schein & Greiner, 1988). Авторитетът се състои в признаването, че определен субект е носител на изключителни постижения, знания, умения, способности, на тяхното значение за човечеството, за конкретен обект, сфера на социалния живот, наука и на специалното положение на носителя на тези положителни качества в обществото (Ефремов, 2005, с. 38).

Авторитет...„този, който причинява растеж“ (Online Etymology Dictionary, 2001-2022).

Максимилиан Вебер е първият, който обръща внимание на разликите между авторитет и власт. Той вярва, че властта включва

авторитет и принуда. В полето на социологията и управленските науки, авторитетът се свързва с притежаването на легитимна власт (Cristi, 2005). Според Вебер властта е способност да се извърши нещо под заплахата на сила и санкция, а авторитетът е управление, чрез което се налага нещата да се извършват така, че разпорежданията да се възприемат от другите като справедливи и законни (Вебер, 1992). Вебер (1992) посочва три вида авторитет в организацията:

- традиционен, основаващ се на вярването, че човекът, който управлява има естествено право да влияе, поради традиция и обичаи;

- харизматичен, основаващ се на вярването в личните черти и качества на дадена личност;

- рационално законен (легален), основаващ се на вярването в законността на установените нормативи, правила и правото на заемащия длъжността да издава заповеди, които подлежат на изпълнение.

Думата „авторитет“ срещахме в средата на 1200-те години в английския език, като „*autorite*“, с произход от старофренски език, със значение на „авторитет, престиж, право, разрешение, достойнство, тежест“; и съответно от латински език като „*auctoritatem*“ – „изобретение, съвет, мнение, влияние, команда“, от „*auctor*“ – „господар, водач, автор“. Значението за „правна валидност“, „авторитетна доктрина“ (противоположна на разума или опита), „автор, чиито твърдения се считат за правилни“ е засвидетелствано през XIII век. От средата на 1300-те години срещахме думата в общия смисъл на „правна валидност“, „автор, чиито твърдения се считат за верни“. От средата на XIV век думата „авторитет“ се разглежда като „право да управляваш или командваш, власт да налагаш подчинение, власт или право да командваш или действаш“. На средноанглийски език (форма на английския език, която се говори от XII до края на XV в.) думата има значението – „сила, произтичаща от добра репутация; сила да убеждаваш хората, способност за вдъхновяване на доверие“. Интерес предизвиква и корена на думата – „*auctor*“ – „баща, създател, този, който предизвиква, този, който създава някого или нещо“ с директно значение от латински език – „баща, родоначалник; строител, основател; доверен писател, авторитет; изпълнител; отговорно лице, учител“, буквално „този, който причинява растеж“. От края на XIV век срещахме термина като „източник на авторитетна информация или мнение“ (Online Etymology Dictionary, 2001-2022). В средновековния английски език с авторитет се обозначава „власт, произтичаща от добра репутация; сила да убеждаваш хората, способност за вдъхване на доверие“ (Online Etymology Dictionary, 2001-2022), което значително се доближава до съвременното разбиране за феномена.

Терминът „авторитет“ има своя произход, заложен в римското право. Римляните наричат властта, призната над техните градове „auctoritas“. Под „auctoritas“ се разбира достойнството на или уважението към даден човек или институция, които им позволяват да вземат правилни и обществено приемливи решения там, където липсват закони или правила. С оглед на политическата реалност на древния Рим авторитетът се схваща като даденост. Авторитетът на основателите и управниците на Рим се гарантира от единството между религия и традиция. Основният политически орган, Сенатът притежава авторитет и се ползва с доверието на гражданите, тъй като олицетворява делото на основателите на древен Рим (Тодоров, 2024).

Авторитетът не носи внушение за принуда, която се основава на реално или символично насилие. Влиянието на авторитета се основава на доброволно подчинение. Авторитетът се дефинира като (Cambridge Dictionary, 2022):

- моралното или законово право или способност за контрол;
- експертност по дадена тема;
- силата да контролирате другите;
- лице с отговорност за определена област на дейност;
- способността да влияете на други хора, които ви уважават;
- някой, който е експерт по определена тема и чието мнение влияе на други хора.

Авторитет е налице там, където някой доброволно признава чужди мнения или преценки за истинни или правилни, без да ги подлага на проверка. Авторитетът можем да разграничим на:

- експертен авторитет – авторитет, основан на знанията, опита, образованието, обучението, уменията, мъдростта;
- авторитет, основан на позиция и титла – който се придобива заедно със задълженията на длъжността, която някой заема;
- авторитет, основан на неформални контакти – заражда се в многообразието от уговорки, разбирания, споразумения, които човек прави ежедневно, общувайки и взаимодействайки си с други хора;
- авторитет, основан на властта – да контролираш, доминираш, принуждаваш, да накараш някой друг да направи нещо, което не желае да прави.

Аргументът на Честър Бърнард за приемането от едно лице на изпълнението на подчинена роля и приемане на следване на авторитет на друго лице се базира на „съгласието на управляваните“ и твърди, че подчинените приемат и изпълняват заповеди при наличието на четири специални обстоятелства (Schemerhorn, Hunt, Osborn, 2002):

- подчиненият може и трябва да разбере заповедта;
- подчиненият трябва да се чувства умствено и физически способен да изпълни заповедта;

- подчиненият трябва да вярва, че заповедта не е в противоречие с целта на организацията;

- подчиненият трябва да вярва, че заповедта не е в противоречие с неговите лични интереси.

Етимологичният преглед на думата „уважение“ ни отвежда в края на XIV век, когато тя е имала значението на „връзка, отношение, внимание“, с произход от латински език – „respectus“ – „отношение, гледане, акт на поглеждане назад (или често) към един, да разглеждам, забелязвам с особено внимание“. От края на XV век е налице значението – „аспект на нещо, относително свойство или качество“. Значението „отнасяйте се с почитително уважение, отношение с известна степен на благоговение“ е от 1550-те години. Значенията „чувство на уважение, възбудено от действия или качества на някого или нещо; учтиво или внимателно отношение поради лична стойност или власт“ датират от 1580 г. Значението за „въздържане от нараняване или намеса“ е от 1620-те години. Значението „отнасям се към“ е от 1560-те (Online Etymology Dictionary, 2001-2022).

Преглед в Online Etymology Dictionary и Merriam-Webster Dictionary представя широкият диапазон на тълкуване и дефиниране на феномена „уважение“, като:

- показване на неоправдано пристрастие към (или против) въз основа на зачитане на външните обстоятелства за дадено лице (Online Etymology Dictionary, 2001-2022);

- положително чувство или почитително действие, което се проявява към някого или нещо, което се смята за важно или се уважава;

- изява на чувство на възхищение от добри или ценни качества, притежавани от някого;

- почит, процес на почитане на някого чрез проявяване на грижа, загриженост или внимание към неговите нужди или чувства (Merriam-Webster Dictionary, 2024).

Едно определение за уважение е чувство на възхищение към някого, предизвикано от неговите способности, качества и постижения. Любезността, която показва уважение, може да включва прости думи, фрази или физически знаци, които имат различни интерпретации в зависимост от културния контекст, в който се използват. Уважението към другите е разновидност на добродетелта или силата на характера. И не на последно място следва дапомним мисълта на Имануел Кант, който превръща добродетелта на уважението в основата на своя категоричен императив: „... действайте така, че да се отнасяте към човечеството... винаги едновременно като към цел, никога просто като към средство.“ (Kant, 1785, 2005).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Въпреки факта, че темата за властта и влиянието е многократно изследван обект с научен и практико-приложен характер, при настоящото изследване се разкриха различни и предизвикващи интерес концепции и твърдения, които допринасят за по-доброто разбиране на изследваните феномени. В допълнение вниманието на разработката се насочи към разширяване на традиционните концепции за власт и влияние, с позоваване на концепциите за авторитет и уважение, като особено последната е била представяна слабо в научните среди през годините и забравяна на фона на приоритета, който се отдава на останалите три.

Трудно е да се правят каквито и да било заключения по темата за властта. Всеки един от разгледаните феномени крие разнородни ефекти. Те се сблъскват в професионалния и личен живот на хората, при което все повече ми се иска да мисля, че „монополното право да подчиняваш“ не трябва да съществува в неговата крайна форма на проявление като унижение, диктат и престъпна тирания, а следва да се смири пред силата да привличаш, вдъхновяваш и убеждаваш, пред силата на знанието, умения и способностите, които са ценни за човешкото общество.

Благодарности

Статията е резултат от научната работа на автора по Национална научна програма „Сигурност и отбрана” на Министерството на образованието и науката на Република България.

ЛИТЕРАТУРА:

- Армстронг, М. (1993). *Наръчник за управление на човешките ресурси*. Бургас: Делфин прес.
- Библията за Христос. (n.d. a). *1Петрово 2:13-17*. bibliata.zahristos.org. Извлечено април 13, 2024 г. от <http://bibliata.zahristos.org/?q=1%D0%9F%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%202:13-17>
- Библията за Христос. (n.d. b). *Римляни 13:1*. bibliata.zahristos.org. Извлечено април 13, 2024 г. от http://bibliata.zahristos.org/?q=%D0%A0%D0%B8%D0%BC%D0%BB%D1%8F%D0%BD%D0%B8%2013:1&bot_test=1
- Вебер, М. (1992). *Социология на господството*. София: Издателство „Св. Климент Охридски“.
- Грание, Ж. (2000). *Ницше*. Враца: Издателска къща ОДРИ.
- Ефремов, И. И. (2005). Функции и роль авторитета как феномена социальной жизни. *Философия и общество*, 1(38), 38-49. <https://web.archive.org/web/20160305033020/http://www.socionauk>

- i.ru/journal/articles/126728/
- Иванов, Д. (1985). *Власт. Философско-социологически анализ*. София: Издателство „Наука и изкуство“.
- Киров, Д., Свиленов, Д., и Коруджиев, Д. (2003). *Учебно помагало по християнска етика за 9 – 12 клас*. София: Издателство „Слънце“.
- Корсини, Р. Дж. (Ред.) (1998). *Енциклопедия по психология*. София: Издателство „Наука и изкуство“.
- Костов, В. (2014, ноември 07). *Християнска защита на либертарианството като по-малката злина. Християнреформистка партия*. <https://hrp.bg/2014/11/07/%D1%85%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0>
- Николова, А. (2023). Организационната култура – основа за успешно управление. В Урумов, Н. и др. (Ред.), *Научна конференция Актуални проблеми на сигурността, Том 4* (с. 101–109). Национален военен университет „Васил Левски“. ISSN 2367–7465.
- Пеев, Ив. (2000). *Политическа психология*. София: Издателство „Люрен“.
- Тодоров, Х. П. (n.d.). *Общ списък на понятията – авторитет*. Нов български университет. Университетски речник – основни понятия. Извлечено април 12, 2024 г. от <https://nbu-rechnik.nbu.bg/bg/obsht-spisyk-na-ponqtiaq/avtoritet>
- American Psychological Association (2018, April 19). *Power*. APA Dictionary of Psychology. Retrieved January 27, 2022, from <https://dictionary.apa.org/power>
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology, 36*(4), 511–536. <https://doi.org/10.1002/ejsp.324>
- Barnett, M., & Duvall, R. (2005). Power in International Politics. *International Organization, 59*(1), 39–75. doi: 10.1017/S0020818305050010
- Bauer, T., & Erdogan, B. (2012). *An Introduction to Organizational Behavior (v. 1.1)*. Retrieved November 11, 2022, from <https://2012books.lardbucket.org/pdfs/an-introduction-to-organizational-behavior-v1.1.pdf>
- Cambridge Dictionary (n.d. a). *Authority*. Cambridge University Press & Assessment. Retrieved January 27, 2022, from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/authority>
- Cambridge Dictionary (n.d. b). *Influence*. Cambridge University Press & Assessment. Retrieved January 27, 2022, from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/influence>
- Cambridge Dictionary (n.d. c). *Power*. Cambridge University Press &

- Assessment. Retrieved January 27, 2022, from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/power>
- Cristi, R. (2005). *Hegel on Freedom and Authority*. University of Wales Press. Retrieved January 27, 2022, from <https://philpapers.org/archive/CRIHOF.pdf>
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150–167). University of Michigan. Retrieved January 27, 2022, from https://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Power/French_&_Raven_Studies_Social_Power_ch9_pp150-167.pdf
- Gee, T. (2011). *Counterpower: Making Change Happen* [eBook edition]. New Internationalist Publications Ltd. ISBN 978-178026-032-7. https://books.google.bg/books?id=ocj0AgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=bg&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., Donnelly, J. H., & Konopaske, R. (2012). *Organizations: behavior, structure, processes* (14th ed.) [eBook edition]. The McGraw-Hill Companies, Inc. <https://industri.fatek.unpatti.ac.id/wp-content/uploads/2019/03/084-Organizations-Behavior-Structure-Processes-James-L.-Gibson-John-M.-Ivancevich-James-H.-Donnelly-Jr.-Roberth-Konopaske-Edisi-14-2011.pdf>
- Graeber, D. (2004). *Fragments of an Anarchist Anthropology* (2nd pr. ed.). Prickly Paradigm Press. https://monoskop.org/images/b/b8/Graeber_David_Fragments_of_an_Anarchist_Anthropology_2004.pdf
- Handgraaf, M. J. J., Van Dijk, E., Vermunt, R. C., Wilke, H. A. M., & De Dreu, C. K. W. (2008). Less power or powerless? Egocentric empathy gaps and the irony of having little versus no power in social decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(5), 1136–1149. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.5.1136>
- Kant, I. (1998). *Groundwork of the Metaphysics of Morals* (M. Gregor, Trans. and Ed.). Cambridge University Press. (Original work published 1785). <https://cpb-us-w2.wpmucdn.com/blog.nus.edu.sg/dist/c/1868/files/2012/12/Kant-Groundwork-ng0pby.pdf>
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51–60. Retrieved January 27, 2022, from scholar.harvard.edu/hckelman/files/Compliance_identification_and_internalization.pdf
- Kipnis, D. (1974). In J. T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on social power* (pp. 82–122). Aldine Publishing Company.

- Kraus, B. (2014). Introducing a Model for Analyzing the Possibilities of Power, Help and Control. *Social Work & Society*, 12(1). Retrieved April 11, 2024, from <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:hbz:464-sws-582>
- Lawler, E. J. (1975). An experimental study of factors affecting the mobilization of revolutionary coalitions. *Sociometry*, 38(2), 163-179. <https://doi.org/10.2307/2786598>
- Merriam-Webster. (n.d.). Respect. In *Merriam-Webster.com dictionary*. Retrieved April 12, 2024, from <https://www.merriam-webster.com/dictionary/respect>
- Mullins, L. (2016). *Management and Organisational Behaviour. Seventh edition* (11th ed.). Pearson Education Limited. Retrieved January 22, 2023, from <https://dpvipracollege.in/wp-content/uploads/2023/01/Management-Concept-Organisational-Behaviour-PDFDrive-.pdf>
- Online Etymology Dictionary. (n.d. a). Authority. In *Etymonline.com*. Retrieved January 27, 2022, from <https://www.etymonline.com/word/authority>
- Online Etymology Dictionary. (n.d. b). Influence. In *Etymonline.com*. Retrieved January 27, 2022, from <https://www.etymonline.com/word/authority>
- Online Etymology Dictionary. (n.d. c). Power. In *Etymonline.com*. Retrieved January 27, 2022, from <https://www.etymonline.com/word/authority>
- Online Etymology Dictionary. (n.d. d). Respect. In *Etymonline.com*. Retrieved April 12, 2024, from <https://www.etymonline.com/word/authority>
- Black, J. S., et al. (2019, Jun 05). *Organizational Behavior*. OpenStax. Retrieved January 27, 2023, from <https://openstax.org/books/organizational-behavior/pages/1-introduction>
- Robbins, S., & Judge, T. (2024). *Organizational behavior* (19th ed.). Pearson Education Limited. Retrieved January 26, 2024, from [http://121.121.140.173:8887/filesharing/kohasharedfolders/Organizational%20Behavior,%20Global%20Edition%20\(Stephen%20Robbins,%20Timothy%20Judge\)%20\(2024\).pdf](http://121.121.140.173:8887/filesharing/kohasharedfolders/Organizational%20Behavior,%20Global%20Edition%20(Stephen%20Robbins,%20Timothy%20Judge)%20(2024).pdf)
- Schein, L., & Greiner, V. (1988). *Power and Organization Development: Mobilizing Power to Implement Change* [eBook edition]. Addison-Wesley. <https://archive.org/details/powerorganizatio0000grei/mode/2up>
- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G., & Osborn, R. N. (2002). *Organizational behavior* (7th ed.). John Wiley & Sons, Inc. Retrieved January 31, 2023, from <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/1075/1/>

Organizational%20Behavior%20-
SCHERMERHORN%20Jr%2C%20John%20R_%20HUNT%2C%2
0James%20G%20%26%20OSBORN%2C%20Richard%20N%20-
.pdf

Sharp, G. (2010). *From dictatorship to democracy: A conceptual framework for liberation* (4th U.S. ed.). The Albert Einstein Institution. Retrieved April 11, 2024, from <https://www.nonviolent-conflict.org/wp-content/uploads/2016/03/FDTD7.pdf>

Yukl, G. A. (2013). *Leadership in Organizations* (8th ed.). Pearson Education, Inc. Retrieved April 11, 2024, from <https://unitimesofficial.wordpress.com/wp-content/uploads/2020/06/leadership-in-organizations-by-gary-yukl.pdf>