

image not found or type unknown



В деловом общении часто используемый приём – манипуляция.

Грамотный руководитель вместо банального силового воздействия сможет добиться эффективного результата благодаря иллюзии полной самостоятельности и свободы своих сотрудников.

Нередко происходит наоборот, когда сами сотрудники манипулируют руководителем, а также внутри коллектива.

Манипуляция – важный элемент деловых отношений и могут быть конструктивно использованы в управленческой практике на уровне межличностных контактов: для создания ореола руководителя организации; для смягчения формы принуждения, обойтись без которого не удастся ни одному руководителю; для создания единой направленности желаний подчиненных на достижение целей организации.

Манипуляция — это скрытый психологический приём, с помощью которого вы можете заставить любого человека, выполнить нужные вам действия вопреки его воле и интересам, а также воздействие на неосознанную часть психики человека с целью получения выгоды, достижения цели.

Манипуляция предполагает игру на человеческих слабостях – «мишенях воздействия» (чувство собственного достоинства, чувство собственности, финансовый достаток, власть, слава, служебное продвижение, общение, профессиональная квалификация, известность, враждебное отношение на нас и пр.) – никто не желает показаться трусом, неумным, наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, получать похвалу и т.д.; Манипуляция предполагает побуждение к совершению определенных действий.

Конструктивное использование манипуляций призвано способствовать сохранению и развитию деловых отношений и личности партнёров. Следует помнить о том, что обратное влияние манипулятивного общения на личность существует в тех случаях, когда в силу его частого использования, хорошей техники употребления и его частоты.

Положительные стороны манипуляции может отметить тот, кто оказывает воздействие, с помощью приёмов, достигает своей цели, заставляет принять человека ту или иную точку зрения. Мотив в том, чтобы человек переставал критически относиться к высказываниям и перенял ту точку зрения, которая выгодна манипулятору. Данное явление несомненно положительно для манипулятора.

Конечно, можно будет грамотно и даже легко (в каких-то случаях) добиться более чем планировалось изначально (благодаря манипуляциям), но это явно не будет стоить того доверия, которое можно утратить. В этом заключается отрицательная сторона манипулирования.

Если правильно обставить все «ловушки», пусть даже если сотрудник или руководитель попадётся на это, то в последующих своих планах можно прогореть, потому что уловки будут уже опознаны.

Но повышают ли такие взгляды доверие между членами компании, руководителями и подчинёнными? Чему точно никак нельзя верить, так это словам человека, который уже пытался вас использовать в своих в своих интересах на максимум.

Манипулятивное поведение на переговорах свидетельствует о том, что другая сторона хочет получить от вас больше, чем ей причитается на самом деле. Манипулятор видит в вас противника, а не партнера, и, используя уловки, пытается повлиять на вас в своих интересах.

Важно не постоянно использовать манипулятивные техники в управленческой деятельности, потому что можно потерять свой статус, команду и т.д.

Иногда и очень аккуратно, можно использовать некоторые приёмы, чтобы перевалить на себя больше личной выгоды.

Люди частенько и в реальной жизни манипулируют другими, но не всегда это приносит вред собеседнику. Думаю, так же и в коллективе.

Настоящим инструментом, обеспечивающим стабильные отношений, развивающим самого человека и повышающим его уровень коммуникаций является поиск истинной мотивации другого человека, нахождение общих точек интересов и выработки взаимно приемлемой и интересной для обеих сторон модели отношений и на основании этого сценария развития событий. Это всегда работа над собой, а это подразумевает смелость и выход из зоны комфорта.