

Хусаинова Ольга Евгеньевна

студентка

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

РОЛЬ МАНИПУЛЯЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

***Аннотация:** в данной статье изложены основные понятия, виды и функции манипуляций. Обоснована необходимость использования манипуляций в профессиональной деятельности менеджера.*

***Ключевые слова:** манипуляция, конструктивные манипуляции, деструктивные манипуляции, управленческая деятельность.*

Деятельность современного человека невозможно представить вне общения с окружающими людьми. Для представителя такой профессии как менеджер умение грамотно общаться является неотъемлемым условием достижения им профессионального успеха. Поэтому, таким людям необходимо знание о том, как создавать особо крепкие доверительные взаимоотношения с деловыми партнерами, как бесконфликтно склонять их на свою сторону, как располагать людей к себе, и многие другие знания, способствующие эффективному общению. Значимое место в этом отводится использованию манипуляций, без которых невозможно представить успешные деловые контакты.

Манипуляция- это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

В психологической литературе, наиболее часто встречающимся разделением манипуляций является деление их на деструктивные и конструктивные. Конструктивные манипуляции представляют собой безошибочные, удовлетворяющие потребностям обеих сторон действия, которые не нарушают личности участвующих в них людей. Деструктивные манипуляции являются противоположностью конструктивным и направлены на

подавление личности манипулируемого, разрушение его психической стабильности и удовлетворяют только потребностям манипулятора [2].

Примером данных манипуляций служат комплименты и похвалы. Опытные руководители всегда знают, что комплименты и похвала работнику за хорошо выполненную им работу может порой заменить очередное повышение заработной платы, а также вызвать любовь подчиненных и стимул к более эффективной работе.

Еще одним примером манипуляции является внушение чувства вины. В противоположность комплиентам и похвалам руководители-манипуляторы способны вызвать у работников чувство вины. Делая замечания за их опоздания, ошибки, провинности, можно пробудить тем самым в подчиненном чувство вины и заставить работать больше за меньшие деньги. На самом деле, таких примеров манипуляций очень много и успешному менеджеру необходимо их знать, чтобы быть отличным специалистом в своем деле.

Помимо вышеописанных манипуляций, в своей деятельности менеджер может прибегнуть к уловкам-манипуляциям. Уловкой-манипуляцией называется всякий прием, благодаря которому хотят облегчить общение для себя или затруднить его для оппонента. Большой вклад в разработку теории уловок-манипуляций был сделан древнегреческим мыслителем Аристотелем, немецким философом Шопенгауэром, русским логиком С. Поварниным и другими исследователями, которым удалось в своих трудах существенно усовершенствовать классификацию возможных уловок в спорах, дискуссиях и полемике.

На основе анализа литературы всю совокупность уловок-манипуляций можно свести к трем группам: организационно-процедурные, психологические и логические [3].

Организационно-процедурные уловки могут быть использованы лишь организатором переговорного процесса или дискуссии. Они ориентированы либо на срыв обсуждения, либо на сведение переговоров к заведомо неприемлемому для оппонента варианту обсуждения. Примером данной уловки

служит приостановка обсуждения на желаемом варианте. Такая уловка означает прекращение обсуждения важной проблемы на выступлении, отражающем наиболее благоприятную позицию.

Под психологическими уловками понимаются такие недопустимые с точки зрения нравственности приемы спора, дискуссии, которые основаны на психологическом воздействии на собеседника с целью ввести его в состояние раздражения и стыда. Примером служит «навешивание ярлыков», целью уловки является вызвать ответную реакцию на высказанные замечания, обвинения или оскорбления.

И третья группа – это логические уловки. Данная группа построена на сознательных нарушениях основных законов и правил формальной логики или же, наоборот, на их умелом использовании в целях манипуляции недостаточно осведомленным оппонентом. Примером данных уловок может служить не соблюдение закона достаточного основания, т.е. это тот случай, когда доводы, суждения, аргументы верны, но скудны.

Таким образом, мы видим, что роль манипуляций в деятельности менеджера очень велика. Благодаря им, руководитель может улучшить работу организации в целом, так и работоспособность каждого работника в отдельности.

Список литературы

1. Бочарова С.И. Психология управления [Текст] / С.И. Бочарова, Е.В. Землянская. – Харьков: ООО «Фортуна-пресс», 1998. – 464 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции [Текст]. – М.: ЧеРо, Изд-во МГУ, 2000. – 344 с.
3. Кабаченко Т.С. Психология управления: учебное пособие [Текст]. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 384 с.
4. Кудашова Ю.В. Социология управления: Конспект лекций по дисциплине [Текст]. – Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2003. – 24 с.