

# СОЦИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

ЛУГОВСКИЙ В.А.



# ТЕМА 9: УПРАВЛЕНИЕ И МАНИПУЛИРОВАНИЕ

**План:**

- 1. Способы воздействия субъекта управления на объект**
- 2. Сущность и структура манипулирования**
- 3. Манипулирование как реализация корыстных интересов**
- 4. Виды манипулирования: экономическое, политическое, бюрократическое, идеологическое, психологическое**

# 1. СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ НА ОБЪЕКТ

**Управление** предстает как целенаправленный, планируемый, координируемый и сознательно организованный процесс, способствующий достижению максимального эффекта при затрате минимальных ресурсов, усилий и времени.

**Управленческое воздействие** осуществляется в социальной системе и предполагает воздействие субъекта управления на объект управления с целью его перевода в новое желательное состояние.

## **Воздействие:**

Во-первых, оно осуществляется в ситуации несовпадения потребностей, интересов, взглядов.

Во-вторых, воздействие обусловлено стремлением разрешить ситуацию взаимоприемлемым образом.

В-третьих, воздействие предполагает наличие взаимного интереса друг к другу как основы взаимоотношений.

При **неэффективном воздействии** случаются многочисленные управленческие **ошибки** и **просчеты**:

1. недостаточная мотивация членов организации к анализу поставленных задач и поиску путей их наиболее эффективного решения;
2. использование метода принуждения в процессах взаимоотношений в организации;
3. чрезмерный контроль за действиями подчиненных и т. п.



**Убеждение** - способ вербального (словесного) влияния, который включает в себя систему доводов, соотносящихся по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемый индивидом тезис.

**Внушение** - способ влияния, который основывается на некритичном восприятии человеком поступающей информации.

**Психическое принуждение** - насильственный метод воздействия на людей, оно представляет собой информационное воздействие на сознание человека, которое, как правило, представляет собой угрозу применения физического насилия к самому принуждаемому лицу или его близким.

**Поощрение** - вид моральной санкции и метод воспитания, стимулирующий деятельность человека.

**Наказание** -- система методов и действий направленная на формирование у индивидуума социально приемлемой модели поведения и социальных поступков.



## Два пути управляющего воздействия:

1. попытаться заставить выполнить навязываемое им действие, то есть сломить сопротивление (открытое управление);

2. замаскировать управляющее действие так, чтобы оно не вызвало возражения (скрытое управление).

## 2. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Под **манипулированием** понимается такой вид взаимодействия между людьми, при котором один из них (манипулятор) сознательно пытается осуществить контроль за поведением другого (манипулируемого), побуждая его вести себя угодным манипулятору образом: совершать какие-либо действия (например, голосовать за кого-либо, работать сверхурочно, выполнять чужие служебные обязанности и т.д.), а от каких-либо отказываться.

# МАНИПУЛИРОВАНИЕ

## **По содержанию**

форма управления,  
при которой  
игнорируются цели  
и интересы объекта  
управления

## **По форме**

это социально-  
психологический  
обман,  
мошенничество,  
построенное на  
фиктивном  
признании  
интересов  
партнера

# ДВЕ ОСНОВНЫХ ГРУППЫ СИТУАЦИЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

1. Ситуации, в которых человек является объектом воздействия коллективных социальных субъектов, например, общественных, политических и религиозных организаций и т.д.

2. Ситуации, в которых человек становится объектом воздействия и использования способов скрытого психологического принуждения на межличностном уровне в повседневной жизни.

# ПРИЧИНЫ МАНИПУЛЯЦИЙ

- 1) изначальное несовпадение интересов;
- 2) невозможность компромисса или неспособность его достижения;
- 3) объективное или субъективно осознанное отсутствие эквивалента удовлетворения и вынужденная замена его суррогатом.

# СТРУКТУРА МАНИПУЛЯЦИИ

1. планирование воздействия;
2. сбор средств и сведений об объекте манипуляции;
3. подстройка к адресату воздействия;
4. организация ситуации воздействия;
5. подготовка адресата;
6. понуждение адресата к действию.

# ВНЕШНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Физические условия предполагают выбор места воздействия (или его специальную организацию) и сенсорный комплекс, с ним связанный.
2. Культурный фон включает учет особенностей ситуации общения, определяемых культурными источниками, традициями, языком, нормами, стереотипами восприятия и стратегиями вынесения суждений, системой предрассудков и т.п.
3. Социальный контекст предполагает учет совокупности переменных общения как реальных, так и условных на макро- и микросоциальном уровнях.

# «МИШЕНИ ВОЗДЕЙСТВИЯ»

1. побудители активности (потребности, интересы ...);
2. регуляторы активности (смысловые, нормы, мировоззрения, убеждения, самооценка, верования);
3. когнитивные комплексы (образы и картины мира, знания явные и неявные, информационные ориентации и т.д.);
4. операциональные комплексы (способы мышления, характер аргументации, стиль поведения, привычки, навыки, умения, ориентированность);
5. психические состояния (фоновые, функциональные, эмоциональные и т.д.).



Манипулятивное воздействие предполагает  
установление контакта с аудиторией:

- эмоционального (эмоциональный резонанс, сопереживание, соучастие);
- знакового (метасенсорика, миманс, настрой);
- операционального (установление эффективной обратной связи);
- предметного (расшифровка кода сообщения, информационный резонанс);
- "присоединение" (самоподдерживающийся контакт в силу положительного смыслового, эмоционального, мотивационного отношения к нему).

**Субъект манипулирования** - лицо или группа лиц, в интересах которых осуществляется манипулирование.

**Объекты манипуляции** - ведомое большинство

# ДВЕ МОДЕЛИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ:

## "Психическая модель"

использует  
автоматические  
реакции индивида,  
группы на те или  
иные  
психологические  
стимулы.

## "Рациональная модель"

связана с  
осмысленным и  
хорошо  
продуманным  
обманом.

# РОЛИ МАНИПУЛЯТОРОВ

1. **Доминирующая** роль манипулятора определяется, прежде всего, его силой и активностью.
2. **Пассивная** роль. Манипулятор, играющий пассивную роль, прикидывается жертвой, незнайкой, неумехой, простачком. Пассивный манипулятор -- большой льстец.
3. **Безразличная** роль. Манипулятор разыгрывает полное безразличие ко всему происходящему вокруг.

### 3. МАНИПУЛИРОВАНИЕ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ КОРЫСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

**Интерес** - это проявление направленности личности; мотив, который действует в силу своей осознанной значимости и эмоциональной привлекательности.

**Интерес** - это концентрированное выражение потребности, набор предрасположенностей, включающих в себя цели, ценности, желания и другие ориентации и склонности, которые заставляют людей действовать в определенном направлении.

Способ удовлетворения потребности и есть интерес, который выступает в разное время или одновременно в трех формах:

- 1) объективной возможности, выражающейся в сочетании факторов, позволяющих удовлетворить потребность;
- 2) осознанной возможности в виде плана, намерения, цели;
- 3) реализуемой цели.

**Публичные** интересы можно определить как охраняемые правом общественные и государственные интересы. Носителями публичных интересов являются общество и государство в целом.

**Общественный** интерес представляет собой сложно организованную целостность (систему).

**Личный** интерес всегда связан с интересом общественным посредством общественно-практической деятельности.

# СТАДИИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА

1. Первой из них является его осознание.
2. В качестве второй стадии развития интереса можно выделить его артикуляцию и агрегирование. Интерес может быть выражен в разных формах, например в таких, как общественное мнение, программы политических партий и движений и т.д.
3. Третья стадия развития интереса -- его реализация в форме деятельностной активности, в зависимости от состояния психики и уровня развития объекта воздействия .



*Манипулирование* - один из способов реализации интереса (как частного, так и общего) и удовлетворения потребностей.

*Манипуляторы*, при воздействии на психику индивида и масс, стараются воздействовать на определенные пласты подсознания -- в своих корыстных интересах.

## 4. ВИДЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

**Экономические манипуляции** начинаются с использования сложного, а лучше - безвыходного материального положения партнера, когда он готов согласиться на любую самую нежелательную для себя работу за ничтожное вознаграждение.

**Политические манипуляции** основаны на использовании политических механизмов, групп, заявлений, для целей, отличных от заявляемых.

**Бюрократические** или организационные манипуляции подразумевают любую псевдодеятельности административного или организационного характера: затягивание сроков решения вопросов, запутывание заявителя в лабиринте многочисленных инстанций и ответственных лиц

**Идеологические** манипуляции предполагают неискренность и фальшивость в сфере общественных и личных идеалов.

**Психологические** манипуляции в действительности являются простейшими и входят в состав всех вышеперечисленных

# ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАЩИТНЫХ ПРОЦЕДУР ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- своевременное обнаружение факта манипулятивного воздействия и его направленности;
- прогноз вероятной цели и последствий воздействия (изменение поведения, взглядов, оценок, возможный ущерб адресату, мишени и т.п.);
- формирование адекватной ответной реакции, собственного поведения в ситуации манипулятивного воздействия.

Ключевая задача - выявление самого факта манипулятивного воздействия и его мощности, так как именно от этого зависят негативные последствия для адресата, и в этом заключается основная опасность для личности.