



ДФУ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Департамент психологии
и образования

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В СОЦИАЛЬНЫХ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУКАХ

Доцент: М.О. Левадня

Лекция 6. Манипулятивные технологии в деловом общении

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

Манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и внедряет их в его психику. Помимо своей воли человек изменяет свое отношение к чему-либо, принимает чуждые ему решения, совершает навязанные ему поступки.



Манипуляция всегда преследует достижение цели манипулятора, т.е. человек является для него объектом или средством достижения своих целей.

Манипулятор стремится получить односторонний выигрыш.

Манипуляция носит скрытый характер воздействия.

Типы отношений в деловом общении

Компоненты общения	Объектная позиция	Субъектная позиция
Нравственный	Человек - средство достижения собственных целей. Разные люди имеют разную ценность и, следовательно, разные права. Одни превосходят других, которые не имеют никакой ценности	Человек - это ценность, как партнер по взаимодействию. Человек – это свободная и ответственная личность, имеющий право быть таким, какой он есть и желать того, что он желает
Мотивационный	Стремление обладать другим, использовать, распоряжаться, отодвигать или убирать совсем (вплоть до физического уничтожения)	Стремление к установлению равноправных партнерских отношений, к сотрудничеству, к совместному решению возникающих проблем



Когнитивный	<p>Отсутствие готовности понять и принять позицию другого, отсутствие попыток посмотреть на ситуацию глазами другого.</p> <p>Вынесение суждений о другом на основании своего понимания, оценок, стереотипов.</p> <p>Эгоцентрическая позиция.</p>	<p>Готовность принять точку зрения другого.</p> <p>Видение человека во всей его многосложности, уникальности, изменчивости.</p> <p>Децентрическая позиция</p>
Операциональный	<p>Однонаправленное действие.</p> <p>Монологичность.</p> <p>Использование стандартных привычных приемов воздействия.</p> <p>Манипулирование другим</p>	<p>Направленность действия в обе стороны (т.е. взаимодействие).</p> <p>Диалогичность отношений.</p> <p>Совместный поиск оптимальных путей решения проблемы, сотрудничество</p>

Типы манипуляторов в деловом общении

1. диктатор – стремится к доминированию, приказывает, преувеличивает свою силу, делает все, чтобы управлять своими жертвами;
2. слабак (тряпка) – обычно является жертвой Диктатора, развивает большое мастерство во взаимодействии с ним, преувеличивает свою чувствительность, постоянно забывает, не слышит, пассивно молчит;
3. вычислитель – преувеличивает свой контроль, лжет, старается перехитрить и проверить других людей;
4. прилипала – противоположность Вычислителя, преувеличивает свою зависимость, жаждет быть обманутым, ведомым, предметом забот, позволяет другим делать за него работу;



5. хулиган – преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность;
6. славный парень – преувеличивает свою заботливость, любовь, убивает своей добротой, почти всегда выигрывает;
7. судья – преувеличивает свою критичность, никогда не верит, преисполнен обвинений, негодования, с трудом прощает;
8. защитник – противоположность Судье, чрезмерно подчеркивает свою поддержку, снисходительность к ошибкам других, сочувствует сверх всякой меры, не дает своим подзащитным встать на ноги и стать самостоятельными.

Манипуляции или психологические игры по Э. Берну (теория трансактного анализа)

Манипуляция это определенная совокупность трансакций в повторяющихся ситуациях. Манипулятор скрыто управляет партнером по игре не столько через прямой текст, сколько через подтекст, интонации и другие невербальные проявления. Непрофессионалу очень трудно это распознать, и человек постепенно втягивается в «игру», начинает играть по сценарию манипулятора.



Примеры манипуляций в организациях

- «Дитя на работе»
- «Меня рвут на части»
- «Сирота казанская»
- «Обезьяна на шее»

Защита от манипуляций

Если вы заметили, что вас втягивают или уже втянули в манипуляцию, важно суметь остановиться, осознать, что вами играют, вас используют, покушаются на свободу вашей личности.

Оценив ситуацию, важно выбрать вид защиты:

пассивную защиту

**активную защиту
(контрманипуляцию)**

Пассивная защита

используется, если вы не знаете, что делать, как ответить манипулятору.

Можно сделать вид, что вы не расслышали, не поняли или вообще спросить о чем-то другом, перевести разговор на другую тему.

В большинстве случаев манипулятор отступает уже перед пассивной защитой. Так как самое важное в манипуляции – ее неожиданность и стремительность. Повторение просьбы, во-первых, дает вам время для ответа. Во-вторых, выявляет истинный интерес манипулятора, что не входит в его планы.

Активная защита

При данном виде защиты самое важное – психологический настрой: без всякого смущения высказать то, что вы думаете на самом деле. Сказать о своих опасениях, недоверии, выразить недовольство, поставить вопрос «ребром», расставить все точки над «і».

Однако если ущерб от манипуляции меньший по сравнению с ущербом от ухудшения отношений с манипулятором, иногда целесообразней поддаться на манипуляцию. Или когда другими действиями можно легко компенсировать свой проигрыш от манипуляции.