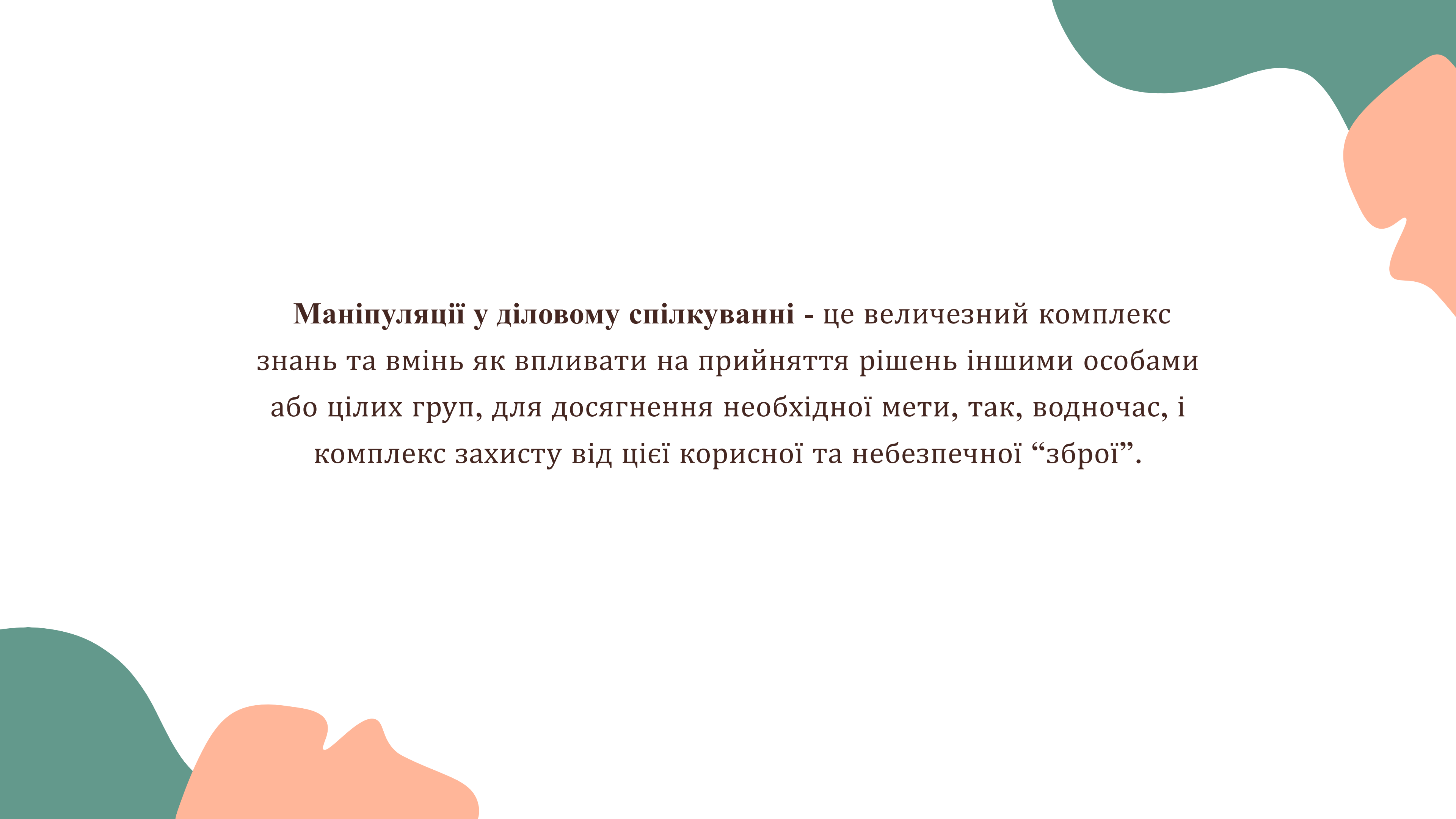


МАНІПУЛЯЦІЯ У ДІЛОВИХ ВІДНОСИНАХ





Маніпуляції у діловому спілкуванні - це величезний комплекс знань та вмінь як впливати на прийняття рішень іншими особами або цілих груп, для досягнення необхідної мети, так, водночас, і комплекс захисту від цієї корисної та небезпечної “зброї”.

ВИДИ МАНІПУЛЯТОРІВ

- Диктатор.
- Слабак.
- Калькулятор.
- Прилипала.
- Хуліган.
- Славний хлопець.
- Суддя.
- Захисник.



МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Влада та контроль: Маніпулятори можуть використовувати свою позицію або знання для впливу на інших. Наприклад, керівник може намагатися впливати на підлеглих, використовуючи свою владу.



2. Емоційна маніпуляція: Це включає в себе використання емоцій, щоб отримати бажаний результат. Наприклад, вираз обурення або розчарування може змусити іншу сторону змінити свою позицію.

3. Обман та нещирість: Маніпулятори можуть приховувати інформацію або навіть давати неправдиві відомості, щоб досягти своєї мети.



4.Перекладання відповідальності: Маніпулятори можуть спрямовувати відповідальність на інших, щоб уникнути негативних наслідків.

5. Асертивність як захист: Розвиток асертивності допомагає людині відстояти свої права, відмовляти від маніпуляцій та встановлювати границі.

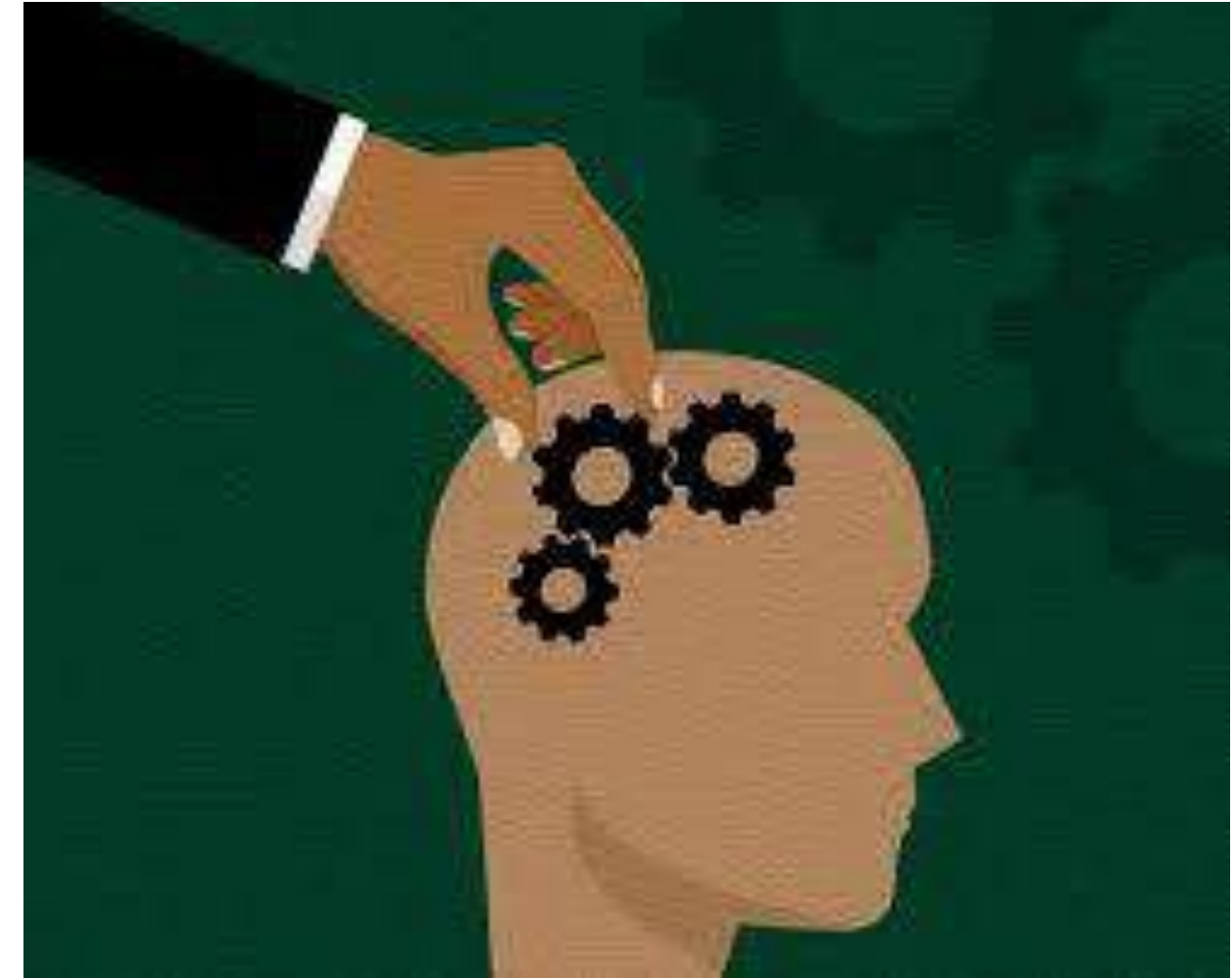


МАНІПУЛЯЦІЇ В БІЗНЕСІ

- 1) наступ: фактично даний прийом включає в себе ряд дій, спрямованих на руйнування "оборони" партнера з допомогою тиску будь-якої сили; нерідко удар наноситься по слабкому місцю;
- 2) ослаблення позиції опонентів;



- 3) демонстрація дружелюбності;
- 4) набивання ціни;
- 5) відходи і ухилення від переговорів і конфронтацій, вичікування;
- 6) демонстрація слабкості;
- 7) демонстраційні поступки;
- 8) всілякі логічні виверти.



ТЕХНІКИ ПРОТИСТОЯННЯ МАНІПУЛЯЦІЯМ

1. Інформаційний діалог. Прояснення своєї власної позиції і позиції партнера за допомогою технології "питання - відповідь": питання про суть справи, про цілі, обмеження області обговорення ("про що конкретно ми зараз говоримо?"), Відмову або відстрочку відповіді, видиму відсутність реакції.



2. "Психологічний самбо". Відповідь питанням на питання; невиразний заплутує відповідь, холодна ввічливість, нескінченне уточнення.
3. Цивілізована конфронтація. Відкрите протиставлення і протистояння партнеру, витримане в рамках ввічливості і ділового етикету.
4. Зустрічна маніпулювання. Використання проти партнера ідентичною технології спілкування.



ВИСНОВОК

Асертивність є ключовим фактором у протистоянні маніпуляціям. Розвивайте свою відкритість, незалежність та повагу до індивідуальності, щоб зберегти свою гідність та контроль над власним життям.



ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!