

# ЗАСТОСУВАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ПРИЙОМІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Н. В. Ткаленко*

Херсонський державний університет, [natala.tkalenko921@gmail.com](mailto:natala.tkalenko921@gmail.com)

*Науковий керівник: кандидат психологічних наук, доцент І. Р. Крупник*

У результаті світового науково-технічного прогресу відбулися значні зміни у сфері науки, техніки, виробництва і споживання. Що в свою чергу позначилось на особливостях взаємодії людей – все більшої актуальності набуває проблема маніпуляції свідомістю людей.

Маніпулювання свідомістю в сучасних умовах постає як системне явище, яке проявляється у багатьох видах і формах, і знаходить своє відображення в комплексі засобів маніпулятивного впливу.

Людина як суб'єкт соціальних відносин намагається контролювати будь-яку ситуацію і тому у своїй професійній діяльності і особистому житті вдається до різних механізмів маніпулювання [1].

Актуальність дослідження маніпулятивних прийомів у професійній діяльності полягає в підтвердженні негативного впливу маніпуляції на міжособистісне спілкування та взаємодію людей.

**Метою статті** є аналіз маніпулятивних прийомів у професійній діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Психологічна маніпуляція – тип соціального, психологічного впливу, соціально-психологічний феномен, що представляє собою прагнення змінити сприйняття або поведінку інших людей за допомогою прихованої, оманної або насильницької тактики [5].

Маніпуляція поширена і активно застосовується в різних сферах нашого життя, але що вона представляє зсередини – небезпечну формулу для існування людини або корисний інструмент для досягнення успіху?

Можна виділити певну суперечність по відношенню до маніпуляції. З одного боку, загальноприйнятим є той факт, що це негативне явище, адже до

людей, свідомістю яких маніпулюють, ставляться не як до особистостей, а як до об'єктів, особливого роду речей. Маніпуляція – це частина технології влади, а не вплив на поведінку друга або партнера [3].

Але у працях, присвячених маніпуляції (Р. Гудина, Дж. Рудінова, Є. Шострома, Е. Доценко) можна виокремити і їх позитивну роль [2].

Сьогодні кожна людина намагається контролювати будь-яку ситуацію і тому у своїй професійній діяльності і особистому житті вдається до різних механізмів маніпулювання. Як відомо, при діловому спілкуванні стоять на першому місці інтереси справи, а не окремих співрозмовників.

Приховане управління у службових відносинах можуть використовувати як керівники, так і підлеглі. Однак є і специфічні завдання, що впливають з різниці в службовому положенні перших і других.

Маніпулювання в робочих відносинах може переслідувати наступні цілі та завдання:

- зробити іншого знаряддям виконання своїх намірів;
- перекласти на іншого частину своєї роботи;
- піти від особистої відповідальності, зокрема, переклавши її на інших;
- самоствердитися (у тому числі – і за рахунок іншого);
- вирішити свої психологічні проблеми, у тому числі – внутрішньоособистісні конфлікти;
- надати взаємовідносинам бажаний вид (наприклад, встановити дистанцію, показати ступінь довіри і т.д.);
- отримати вигравш в комфортності свого становища.

Не тільки керівники керують підлеглими, а й підлеглі – керівниками. В. В. Шейнов виокремив такі прийоми маніпулювання підлеглих по відношенню до керівників:

- «Мавпа на шії» – підлеглий перекладає свою відповідальність на плечі керівника.
- «Хочу з вами порадитись» – перекладання на керівника відповідальності за прийняття рішення та навіть за його виконання.

- «Дитина на роботі»—підлеглий прикидається нетямущим, не обізнаним і не спроможним виконати ту чи іншу справу.

- «Дрібні послуги» – оскільки такі послуги систематично повторюються, то створюють у керівника відчуття боргу. І борг цей зазвичай повертається – підвищенням по службі, преміями і т. д.

- «Уявний хворий» дуже добре відома всім. Кожен із нас хоча б раз у житті використовував її, коли не хотів чогось робити чи кудись іти, пояснюючи це тим, що хворий.

- «Казанська сирота» – маніпулятор намагається триматися якомога далі від керівництва, що дає можливість йому констатувати, що ним ніхто не керував, йому ніхто не допомагав, ніхто його не слухав, тому роботу не виконано, а він не винен [4].

Отже, більшість людей у сфері ділової взаємодії застосовують маніпуляцію для підписання більш вигідного договору, для того щоб підштовхнути людину на якесь певне рішення і для успішного продажу товару

Можна виділити дві основні групи прийомів маніпуляції: активна маніпуляція та пасивна [5].

*Активна маніпуляція* – це підбір різних слів та фраз, інколи дій, для маніпулювання свідомістю людини. Вона є в основному притаманною людям, що займають високу посаду. Маніпулювання високо посадовців своїми колегами є дуже частим явищем при ділових відносинах.

*Пасивна маніпуляція* – це, коли маніпулятор добивається свого інертно, роблячи вигляд, що не почув, має швидко піти, загубились документи, не працює техніка, тощо. При пасивному маніпулюванні може також спостерігатися повне ігнорування (мовчанка), переведення розмови на іншу тему, що є далекою від заданого питання. Така маніпуляція дуже притаманна в діловому спілкуванні, так як нею складно нашкодити відносинам. Пасивний вид маніпулювання є притаманним не лише високо посадовцям, але і дуже часто поширений серед колег, партнерів по бізнесу.

**Прийоми маніпуляцій, що входять до групи активної та пасивної маніпуляції**

Активна маніпуляція	Пасивна маніпуляція
1. Комплімент; 2. агресивно-забарвлена поведінка; 3. емоційно-забарвлений потік слів (зазвичай позитивних); 4. шантаж; 5. безперервний потік слів; 6. скарги на здоров'я (до цього прийому активної маніпуляції в здебільш схильні жінки); 7. сильний і твердий тиск прямих запитань; 8. брехня; 9. зустрічне запитання; 10. дія; 11. дезінформація	1. Мовчанка (ігнорування); 2. Маніпулятор робить вигляд, що не почув питання; 3. втрата документів (навмисно); 4. технічні розлади (навмисно); 5. не втручання «байдужість».

Отже, маніпуляція є досить часто використовуваним засобом впливу керівника на підлеглих і навпаки. Завдяки різним прийомам активної, чи пасивної маніпуляції ділові люди добиваються хороших успіхів, продають свій товар за високою ціною, перемагають в різних суперечках, заключають вдалі контракти. В результаті цього маніпулятор має добре економічне забезпечення можливість швидкоогокар'єрного зросту. Але з етичної точки зору – це не є корисним для суспільства. Широке використання маніпулятивного впливу, маніпулятивних засобів у діловій сфері зазвичай переноситься на сферу дружби, неформальних міжособистісних стосунків, що призводить до руйнації довірливих зв'язків між людьми, що в свою чергу позначається на ефективності праці та успішності кожного фахівця.

**Література**

1. Гуменюк О. Є. Маніпуляція як різновид психологічного впливу. *Практична психологія та соціальна робота*. 2003. № 5. С. 23-26
2. Москаленко В. В. *Психологія соціального впливу*: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2007. 448 с.
3. Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. №1. С. 60 – 72.
4. Шейнов В.П.Скрытое управление и манипулирование в коллективе [Електронний ресурс] URL: <https://fis.tntu.edu.ua/data/elibrary/6/shreynov.pdf>, (дата звернення 16.03.2019).
5. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992. 128 с.