

УДК. 332.133

Федулова Світлана,
д.е.н., професор, магістр права,
професор кафедри глобальної економіки,
Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро, Україна
sveta_fedulova@ukr.net

Младьонова Дар'я,
студентка групи ФЛ-21-3,
Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро, Україна
daryamladyonova@yahoo.com

ПРОФАЙЛІНГ У ПЕРЕГОВОРАХ: ЗАХИСТ ВІД МАНІПУЛЮВАННЯ

Спілкування постає як особлива самостійна форма активності людини. Специфіка спілкування полягає у тому, що в результаті спілкування складаються певні відносини між людьми. В професійній діяльності управлінців спілкування становить близько 80 %, тоді як інші 20 % займає оформлення документації та інші види робіт.

Характер спілкування для людей визначається насамперед соціальним статусом партнерів зі спілкування; рівнем освіти та культури; віковими особливостями; життєвим досвідом; потребами, цілями та мотивами спілкування; рівнем інтелектуального розвитку; ступенем емоційно-вольової стійкості та культури партнерів. Інакше кажучи, способи та зміст спілкування визначаються соціальними функціями людей, їх становищем у системі суспільних відносин.

Професійне спілкування управлінця – це насамперед цільове спілкування, спрямоване на досягнення результату, вирішення завдань, пов'язаних із професійною діяльністю. Професійне

спілкування завжди має вимушений характер і жорстку регламентацію.

Цілеспрямований та впорядкований процес зміни співрозмовниками комунікативних ролей називають взаємодією у спілкуванні. Його ефективність залежить від правильного визначення актуальної ролі партнера та своєчасного переходу у нову комунікативну роль усіх учасників.

Психологічний вплив на співрозмовника розглядається як перенесення на нього руху та інформації, що супроводжується зміною установок, намірів, уявлень, оцінок, стану та поведінки.

Метою психологічного впливу у професійному спілкуванні має виступати прагнення виконання професійних завдань на правовій основі.

Зустрічаючись із опонентом за столом переговорів, який не бажає вести себе чесно, можна захистити себе без обману чи маніпуляцій, скориставшись тактиками захисту, щоб запобігти неетичному учаснику переговорів ввести в оману іншого опонента.

Маніпулювання – це окремий випадок прихованого управління, що здійснюється ініціатором в його особистих цілях, що суперечать інтересам адресата впливу [1].

Практики визначають, що маніпуляція – це здійснення шкідливого впливу на інших, дія, яка направлена на «прибирання людини до рук», що виконується настільки вправно, що в особи складається уява, начебто вона сама володіє своєю поведінкою. Маніпуляція має прихований характер впливу, а саме приховане управління об'єктом. Маніпуляція є діяльністю, що здатна управляти волею та свідомістю [1; 2; 3].

Переговори можуть бути складним процесом навіть за найкращих обставин. Але мати справу з неетичним партнером може бути неможливо, якщо не знати та не використовувати засоби захисту. Коли управлінець підтримує свої високі стандарти ведення переговорів і захищає себе, не відбиваючись безпосередньо, він допомагає підтримувати зрілий рівень спілкування за столом переговорів. Якщо така тактика не

спрацьовує, можливо, доведеться викликати стороннього посередника, щоб наглядати за процесом перемовин [2].

При всьому величезному різноманітті маніпуляцій вони будуються за однією універсальною моделлю «збір інформації про адресат – залучення до контакту (приманки)».

Знання цієї моделі дозволяє побудувати надійний захист від будь-якої маніпуляції. Дійсно, здійснити захист можна, дотримуючись наведеної нижче універсальної схеми (рис. 1).

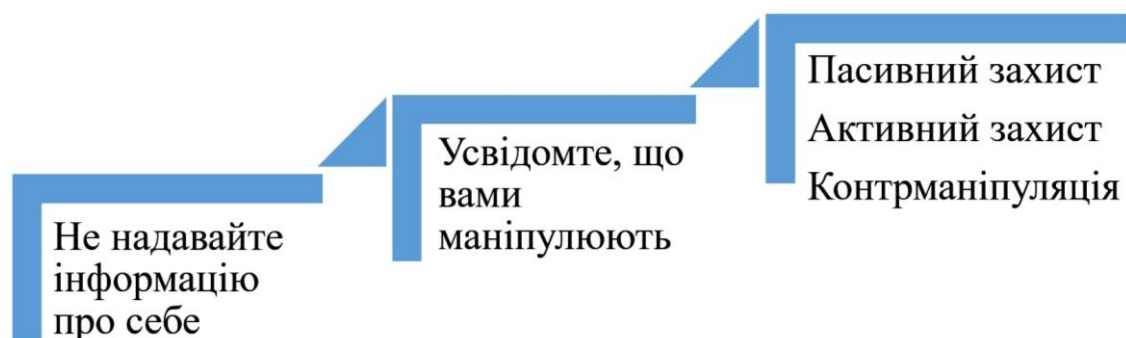


Рис. 1. Схема протидії маніпулюванню

**Систематизовано авторами.*

Маніпуляція несе в собі негативний відтінок, бо має на меті поступитись комусь в чомусь і зробити так, як каже маніпулятор, а вплив в правильних відносинах використовується для того, аби вплинути на бачення людини з метою прийняти найефективнішого управлінського рішення.

Варто зазначити, що важливо не залежати від маніпуляцій та не маніпулювати самим, оскільки це може мати негативні наслідки, як в особистих так, й в професійних стосунках. Маніпуляція передбачає використання тактики впливу на інших осіб, або контролю над останніми для власної вигоди, часто за чужий рахунок.

Залежність від маніпуляцій та сам маніпулятивний вплив може привести до руйнування довіри в стосунках, оскільки це можна розглядати, як порушення довіри та поваги. Це також може призвести до порушення власного розвитку, та руйнації психіки, як опонента так і самого маніпулятора.

Навпаки, побудова стосунків, що засновані на довірі, чесності та взаємній повазі, може призвести до зміцнення зав'язків і більш позитивних результатів. Це також дозволяє людям розвивати свої комунікативні навички та навчатися слідувати у складних життєвих ситуаціях здоровому глузду.

Список використаних джерел:

1. Negotiation As The Manipulation In Business And Social Life. *Edubirdie*. 2021. Retrieved Retrieved from: <https://edubirdie.com/examples/negotiation-as-the-manipulation-in-business-and-social-life/>
2. Winning In Sales Negotiation How to Avoid Being Manipulated During Negotiations. *Negotiation Training Institute*. 2023. Retrieved from: <https://negotiationsworkshops.com/Winning-In-Sales-Negotiation-How-to-Avoid-Being-Manipulated-During-Negotiations.html>
3. 10 Hard-Bargaining Tactics to Watch Out for in a Negotiation. *Harvard University*. 2023. Retrieved from: <https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/10-hardball-tactics-in-negotiation/>