



МАНІПУЛЯЦІ У ПОВСЯКДЕННОМУ ЖИТТІ ТА У БІЗНЕСІ

Маніпулятивний вплив — це одна з форм міжособистісного спілкування, при якій вплив на партнера зі спілкування з метою досягнення своїх намірів здійснюється в прихованій формі.

Маніпуляції бувають гедоністичного і прагматичного характеру. Маніпуляції гедоністичного характеру вводять індивіда в певний стан. Маніпуляції прагматичного характеру завжди носять стратегічний характер і, як правило, добре прораховані.

Існує безліч типологій маніпуляторів. У цій презентації ми розглянемо класифікацію Е. Шострома, що включає вісім типів:

1. *Диктатор;*
2. *Слабак;*
3. *Калькулятор;*
4. *Прилипала;*
5. *Хуліган;*
6. *Славний хлопець;*
7. *Суддя;*
8. *Захисник;*

Відповідно до думки Е. Шострома, наведені вісім маніпулятивних типів використовують чотири маніпуляційні системи:

1. *Активний;*
2. *Пасивний;*
3. *змагаються;*
4. *Байдужий;*

Цілком очевидно, що маніпуляції в бізнесі та особистому житті застосовуються дуже часто. Форматів комунікації, придатних для маніпуляцій в бізнесі, багато. Це може бути: вплив реклами на свідомість реципієнта, ділові переговори, наради, співбесіди тощо.