

СОЦИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

ЛУГОВСКИЙ В.А.



ТЕМА 9: УПРАВЛЕНИЕ И МАНИПУЛИРОВАНИЕ

План:

- 1. Способы воздействия субъекта управления на объект**
- 2. Сущность и структура манипулирования**
- 3. Манипулирование как реализация корыстных интересов**
- 4. Виды манипулирования: экономическое, политическое, бюрократическое, идеологическое, психологическое**

1. СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ НА ОБЪЕКТ

Управление предстает как целенаправленный, планируемый, координируемый и сознательно организованный процесс, способствующий достижению максимального эффекта при затрате минимальных ресурсов, усилий и времени.

Управленческое воздействие осуществляется в социальной системе и предполагает воздействие субъекта управления на объект управления с целью его перевода в новое желательное состояние.

Воздействие:

Во-первых, оно осуществляется в ситуации несовпадения потребностей, интересов, взглядов.

Во-вторых, воздействие обусловлено стремлением разрешить ситуацию взаимоприемлемым образом.

В-третьих, воздействие предполагает наличие взаимного интереса друг к другу как основы взаимоотношений.

При **неэффективном воздействии** случаются многочисленные управленческие **ошибки** и **просчеты**:

1. недостаточная мотивация членов организации к анализу поставленных задач и поиску путей их наиболее эффективного решения;
2. использование метода принуждения в процессах взаимоотношений в организации;
3. чрезмерный контроль за действиями подчиненных и т. п.



Убеждение - способ вербального (словесного) влияния, который включает в себя систему доводов, соотносящихся по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемый индивидом тезис.

Внушение - способ влияния, который основывается на некритичном восприятии человеком поступающей информации.

Психическое принуждение - насильственный метод воздействия на людей, оно представляет собой информационное воздействие на сознание человека, которое, как правило, представляет собой угрозу применения физического насилия к самому принуждаемому лицу или его близким.

Поощрение - вид моральной санкции и метод воспитания, стимулирующий деятельность человека.

Наказание -- система методов и действий направленная на формирование у индивидуума социально приемлемой модели поведения и социальных поступков.

Два пути управляющего воздействия:

1. попытаться заставить выполнить навязываемое им действие, то есть сломить сопротивление (открытое управление);

2. замаскировать управляющее действие так, чтобы оно не вызвало возражения (скрытое управление).

2. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Под **манипулированием** понимается такой вид взаимодействия между людьми, при котором один из них (манипулятор) сознательно пытается осуществить контроль за поведением другого (манипулируемого), побуждая его вести себя угодным манипулятору образом: совершать какие-либо действия (например, голосовать за кого-либо, работать сверхурочно, выполнять чужие служебные обязанности и т.д.), а от каких-либо отказываться.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ

По содержанию

форма управления,
при которой
игнорируются цели
и интересы объекта
управления

По форме

это социально-
психологический
обман,
мошенничество,
построенное на
фиктивном
признании
интересов
партнера

ДВЕ ОСНОВНЫХ ГРУППЫ СИТУАЦИЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

1. Ситуации, в которых человек является объектом воздействия коллективных социальных субъектов, например, общественных, политических и религиозных организаций и т.д.

2. Ситуации, в которых человек становится объектом воздействия и использования способов скрытого психологического принуждения на межличностном уровне в повседневной жизни.

ПРИЧИНЫ МАНИПУЛЯЦИЙ

- 1) изначальное несовпадение интересов;
- 2) невозможность компромисса или неспособность его достижения;
- 3) объективное или субъективно осознанное отсутствие эквивалента удовлетворения и вынужденная замена его суррогатом.

СТРУКТУРА МАНИПУЛЯЦИИ

1. планирование воздействия;
2. сбор средств и сведений об объекте манипуляции;
3. подстройка к адресату воздействия;
4. организация ситуации воздействия;
5. подготовка адресата;
6. понуждение адресата к действию.

ВНЕШНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Физические условия предполагают выбор места воздействия (или его специальную организацию) и сенсорный комплекс, с ним связанный.
2. Культурный фон включает учет особенностей ситуации общения, определяемых культурными источниками, традициями, языком, нормами, стереотипами восприятия и стратегиями вынесения суждений, системой предрассудков и т.п.
3. Социальный контекст предполагает учет совокупности переменных общения как реальных, так и условных на макро- и микросоциальном уровнях.

«МИШЕНИ ВОЗДЕЙСТВИЯ»

1. побудители активности (потребности, интересы ...);
2. регуляторы активности (смысловые, нормы, мировоззрения, убеждения, самооценка, верования);
3. когнитивные комплексы (образы и картины мира, знания явные и неявные, информационные ориентации и т.д.);
4. операциональные комплексы (способы мышления, характер аргументации, стиль поведения, привычки, навыки, умения, ориентированность);
5. психические состояния (фоновые, функциональные, эмоциональные и т.д.).

Манипулятивное воздействие предполагает
установление контакта с аудиторией:

- эмоционального (эмоциональный резонанс, сопереживание, соучастие);
- знакового (метасенсорика, миманс, настрой);
- операционального (установление эффективной обратной связи);
- предметного (расшифровка кода сообщения, информационный резонанс);
- "присоединение" (самоподдерживающийся контакт в силу положительного смыслового, эмоционального, мотивационного отношения к нему).

Субъект манипулирования - лицо или группа лиц, в интересах которых осуществляется манипулирование.

Объекты манипуляции - ведомое большинство

ДВЕ МОДЕЛИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ:

"Психическая модель"

использует
автоматические
реакции индивида,
группы на те или
иные
психологические
стимулы.

"Рациональная модель"

связана с
осмысленным и
хорошо
продуманным
обманом.

РОЛИ МАНИПУЛЯТОРОВ

1. **Доминирующая** роль манипулятора определяется, прежде всего, его силой и активностью.
2. **Пассивная** роль. Манипулятор, играющий пассивную роль, прикидывается жертвой, незнайкой, неумехой, простачком. Пассивный манипулятор -- большой льстец.
3. **Безразличная** роль. Манипулятор разыгрывает полное безразличие ко всему происходящему вокруг.

3. МАНИПУЛИРОВАНИЕ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ КОРЫСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Интерес - это проявление направленности личности; мотив, который действует в силу своей осознанной значимости и эмоциональной привлекательности.

Интерес - это концентрированное выражение потребности, набор предрасположенностей, включающих в себя цели, ценности, желания и другие ориентации и склонности, которые заставляют людей действовать в определенном направлении.

Способ удовлетворения потребности и есть интерес, который выступает в разное время или одновременно в трех формах:

- 1) объективной возможности, выражающейся в сочетании факторов, позволяющих удовлетворить потребность;
- 2) осознанной возможности в виде плана, намерения, цели;
- 3) реализуемой цели.

Публичные интересы можно определить как охраняемые правом общественные и государственные интересы. Носителями публичных интересов являются общество и государство в целом.

Общественный интерес представляет собой сложно организованную целостность (систему).

Личный интерес всегда связан с интересом общественным посредством общественно-практической деятельности.

СТАДИИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА

1. Первой из них является его осознание.
2. В качестве второй стадии развития интереса можно выделить его артикуляцию и агрегирование. Интерес может быть выражен в разных формах, например в таких, как общественное мнение, программы политических партий и движений и т.д.
3. Третья стадия развития интереса -- его реализация в форме деятельностной активности, в зависимости от состояния психики и уровня развития объекта воздействия .

Манипулирование - один из способов реализации интереса (как частного, так и общего) и удовлетворения потребностей.

Манипуляторы, при воздействии на психику индивида и масс, стараются воздействовать на определенные пласты подсознания -- в своих корыстных интересах.

4. ВИДЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Экономические манипуляции начинаются с использования сложного, а лучше - безвыходного материального положения партнера, когда он готов согласиться на любую самую нежелательную для себя работу за ничтожное вознаграждение.

Политические манипуляции основаны на использовании политических механизмов, групп, заявлений, для целей, отличных от заявляемых.

Бюрократические или организационные манипуляции подразумевают любую псевдодеятельности административного или организационного характера: затягивание сроков решения вопросов, запутывание заявителя в лабиринте многочисленных инстанций и ответственных лиц

Идеологические манипуляции предполагают неискренность и фальшивость в сфере общественных и личных идеалов.

Психологические манипуляции в действительности являются простейшими и входят в состав всех вышеперечисленных

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАЩИТНЫХ ПРОЦЕДУР ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- своевременное обнаружение факта манипулятивного воздействия и его направленности;
- прогноз вероятной цели и последствий воздействия (изменение поведения, взглядов, оценок, возможный ущерб адресату, мишени и т.п.);
- формирование адекватной ответной реакции, собственного поведения в ситуации манипулятивного воздействия.

Ключевая задача - выявление самого факта манипулятивного воздействия и его мощности, так как именно от этого зависят негативные последствия для адресата, и в этом заключается основная опасность для личности.