

4. Принимать участие в решении или судебном рассмотрении споров. Инициировать общественные и правовые действия за изменения в законодательстве.
5. Выступать инициатором программ совместных действий между профсоюзами и социальными организациями.
6. Артикулировать в общественном мнении необходимость запрета дискриминации.
7. Собирать и опубликовывать практический опыт правозащитников по отстаиванию прав работников с инвалидностью.

8. Предоставлять общественным инспекторам по охране труда не менее трех часов в неделю для осуществления ими общественного контроля за состоянием условий и охраны труда работников, а также освобождать их от работы на время обучения с сохранением на эти периоды среднего заработка [2].

Список использованных источников

1. «Офис по правам людей с инвалидностью», исследование «Трудоустройство людей с инвалидностью: объективные и субъективные препятствия», - [Электронный ресурс], - <http://www.disright.org/sites/default/files/trudoustrojstvo.pdf>. Дата доступа 7.04. 2017.
2. Профсоюз и инвалидность: первые шаги / О.В. Граблевский [и др.]; под общ. ред. О.В. Граблевского. — Минск, 2015. — 72 с.

<http://edoc.bseu.by>

*E. A. Киеня, канд. экон. наук, доцент
E. B. Заточная, П. П. Савич
ГИУСТ БГУ, Минск (Беларусь)*

МАНИПУЛЯЦИИ В БИЗНЕСЕ

Не так давно в бизнесе стало модным прибегать к манипулятивным действиям, дабы сорвать сделку или выиграть тендер. В нашей статье мы рассмотрим манипуляцию как воздействие на адресата с целью добиться желаемого результата или погружения его в определенное состояние. Как правило, манипулятор управляет другими людьми как марионетками, пытаясь использовать их. Так что же такое манипуляция?

Манипуляция – это психологический прием, целью которого является принудить человека к определенным действиям, невзирая на его желание. При этом влияние осуществляется не на показ, а скрыто. Суть манипуляции заключается в том, что личность, на которую оказывается влияние, должна сама захотеть совершить определенные действия, даже если ей это невыгодно.

Манипуляции бывают:

- гедонистического характера (вводят индивида в определенное состояние);
- прагматического характера (всегда носят стратегический характер и, как правило, хорошо просчитаны) [1].

Манипуляции применяются как в бизнесе, так и в личной жизни очень часто. Форматов коммуникации, пригодных для манипуляций в бизнесе, много. Это могут быть: воздействие рекламы на сознание реципиента, деловые переговоры, совещания, собеседования и т.д. Например, процессе деловых переговоров манипуляции могут проявляться в вербальном и в невербальном форматах. Невербальные манипуляции

представляют собой подстройку под позу собеседника, темп его речи, нарушение допустимых этикетом проксемных зон (нахождение ближе допустимого), взгляд и т.д. К вербальным манипуляциям можно отнести очень хорошую осведомленность о фактах вашей личной и трудовой биографии, упоминание статусной субординации, постоянное подчеркивание вашего зависимого положения. Человек, который манипулирует вами, часто осознанно выбирает для переговоров неудобное для вас время и место. В его команде нередко бывают четко распределены диаметрально противоположные роли: «провокатор – союзник», «добрый – злой» и т.д.

Манипуляции в бизнесе применяются не только в отношениях с конкурентами, но и внутри команды, при индивидуальном общении. Например, чтобы мотивировать членов команды на решение сложной и тяжелой задачи, можно нарисовать им картины светлого будущего и успеха, в случае выполнения проекта. В большинстве случаев это работает.

Как бы мы не относились к манипуляциям, без них в бизнесе нам не обойтись. Струны души, на которых играет манипулятор, очень похожи на нити кукловода, дергая за которые, он придает движение куклам, делает с ними, что пожелает.

Манипулятор управляет людьми: их действиями, их мыслями и желаниями. Блестящая работа манипулятора вызывает восхищение. Его манипуляции не грубы и от этого почти незаметны.

Уметь качественно противостоять манипуляциям – тоже искусство, которому надо учиться. Для того, чтобы противостоять манипуляции, нужно найти в себе силы дать жесткий отпор и вынести предупреждение о недопустимости подобных действий. Человек должен понять, что его намерения раскрыты. Лучше, если данный факт получит широкую огласку, чтобы перекрыть манипулятору дальнейшие пути к действию.

Чтобы понять, что вами манипулируют, надо понять, есть ли у вас следующие критерии:

- ощущение психологического дискомфорта и отсутствия логики в последовательности событий;
- противоречие между вербальными и невербальными предпосылками оппонента;
- напряженность в разговоре;
- перепады настроения у манипулятора в зависимости от того, удается ли ему добиться желаемого;
- атмосфера недоверия между собеседниками.

Навыки манипулирования и противостояния чужим манипуляциям позволят вам экономить время, единственный ресурс, который невозможно пополнить. И еще это позволяет сохранять отношения с людьми, а это тоже очень важный ресурс[2].

Список использованных источников

1. Studme.org [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.psylive.ru/Default.aspx?gl=23&id=166&mod=articles> .- Дата доступа: 08.04.2017
2. Psylive.ru [электронный ресурс].- Режим доступа: http://studme.org/64367/menedzhment/manipulyatsii_obschenii_prichiny_vidy_formy_manipulyatsiy .- Дата доступа: 08.04.2017