



Манипулирование представляет собой незаметное для руководителя воздействие на него со стороны подчиненного в интересах последнего.

Не бывает неманипулируемых руководителей. Если руководитель считает, что по отношению к нему этого не происходит, то это означает только одно - им манипулируют особенно искусно! Такова уж природа отношений, где односторонняя зависимость одного человека от другого побуждает зависящего вырабатывать разные способы воздействия на своего начальника как защитного, так и наступательного свойств.

Способы манипулирование (некоторые)	Вероятность появления в вашем окружении	Степень риска для вас
Дозирование информации: руководителю предоставляется информация, усеченная в интересах		
Превращение себя в «незаменимого»: намеренная концентрация работником опыта, компетентности, информации на каком-то участке		
Возложение на руководителя «своих» решений: предлагается руководителю решать проблемы из сферы ответственности подчиненного		
Решение без выбора: подчиненный предлагает свое решение как единственное возможное		
Искажение от имени руководителя: по поручению или с согласия руководителя информация, задания, просьбы передаются, но со смещенными акцентами		
«Сведение счетов» через руководителя: подчиненные готовят приказы, инициируют решения руководителя, где неявно формулируют перераспределение ответственности между собой, ущемление интересов другого, подчеркивание недостатков друг друга и тд		
Регулирование «вхожести»: подчиненные на свой взгляд ограничивают или открывают контакты руководителя с партнерами, клиентами, внешними инстанциями		
«Клика»: сговор группы влиятельных работников для использования ресурсов организации в собственных целях, но в ущерб самой организации		
Корыстное использование личных доверительных отношений с руководителем без его ведома		
Поставить начальника перед фактом: подчиненный проводит выгодное для себя решение, откладывая исполнение задания до тех пор, когда ничего другого уже сделать нельзя		
Лесть: демонстративное подчеркивание или преувеличение достоинств своего начальника, комплиментарная критика («нельзя быть таким добрым!»), с тем чтобы вызвать его симпатии		
Что еще?		

Еще про манипулирование [тут](#)

Уловки и правила ведения переговоров [тут](#)

www.actually.pro

www.kalashnikovandrey.ru