

Психологические методы управления, используемые при коммуникациях

*Чихачев Алексей Дмитриевич
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Домашенко Даниил Александрович
Сибирский федеральный университет
Студент*

Аннотация

Данная статья указывает на влияние психологических методов в сфере коммуникаций, показывает их значимую роль в жизнедеятельности каждого индивида.

Ключевые слова: коммуникации, психология, «щёлк, зажужжало», стереотипное мышление, «джиу-джитсу».

Modern forms of the business of the early 21st century

*Chikhachev Alexey Dmitrievich
Siberian Federal University
Student*

*Domashenko Daniil Aleksandrovich
Siberian Federal University
Student*

Abstract

This article considers modern forms of business that are relevant in the early 21st century, analyzes the advantages and disadvantages, and identifies methods for their use.

Keywords: outstaffing, outsourcing, franchising, venture business, business.

Коммуникации влились в нашу жизнь и стали её неотъемлемой частью во всех сферах. Теперь каждый индивид должен обладать грамотно построенной речью, умением конкретно выражать свои мысли и требования и при этом держать четкую субординацию при взаимоотношении с собеседником, не задевая его личного пространства и интересов.

По определению, коммуникация — это процесс обмена информации между двумя или более людьми. Степень эффективности коммуникаций характеризует её обратная связь, то есть, насколько правильно было

воспринято сообщением получателем, и, как следствие, степень выполнения поставленной перед ним задачей [1].

На данный момент, существует множество видоизмененных классификаций коммуникаций, однако все они базируются на стандартной модели, представленной в таблице 1:

Таблица 1 - Стандартная классификация коммуникаций [2]

Признак классификации	Виды коммуникаций
Субъект и средства коммуникаций	Коммуникации с помощью технических средств
	Межличностные
Форма общения	Вербальные
	Невербальные
Каналы общения	Формальные
	Неформальные
Организационный признак	Вертикальные
	Горизонтальные
	Диагональные
Направленность общения	Нисходящие
	Восходящие

Несмотря на то, что существует много видов коммуникаций, у них присутствует одно начало. Такая наука, как психология, является основоположником грамотно построенных отношений.

В современном мире даже рядовой сотрудник компании каждый день ведёт переговоры, касающийся делового или быденного характера, но, к сожалению, не всегда получает интересующую информацию из-за ряда факторов, к примеру, неумение четко выразить свои цели или же нежелание собеседника делиться информацией. Однако, зная некоторые «психологические уловки», можно «нажать» на человека и получить нужный нам результат.

«Общество движется путем увеличения числа операций, которые может осуществлять, не раздумывая над ними». В этой фразе Альфред Норт Уайтхед завуалировано показал, что человеком можно манипулировать, используя эффективные методы влияния и убеждения.

В нашей работе мы рассмотрим такие методы, как «рычаги влияния», «взаимный обмен», «джиу-джитсу». По-нашему мнению, они являются одними из главных методов, которые должен знать каждый человек, а тем более менеджер компании для успешного функционирования.

Рассмотрим основные приёмы «Рычагов влияния», с точки зрения экономической деятельности, представленных в таблице 2:

Таблица 2 - Основные приёмы «Рычагов влияния»

Приёмы «Рычагов влияния»	Характеристика
«Щёлк, зажужжало»	Внутренний механизм, который вызывает определенную последовательность действий при использовании нужной, соответствующей записи
Ставка на стереотипное мышление	Клише, стандарты, шаблоны, распространяющиеся повсеместно в современном мире
«Джиу-джитсу»	«Применение минимальной силы» к оппоненту для получения необходимого результата

Никому не секрет, что в современном мире идет конкурентная борьба за сферы производства, потребления, разработки и внедрения инновационных технологий, по-нашему мнению, именно четко выстроенная психология влияния управленца на индивида способствует процветанию взаимоотношений между двумя субъектами, а, следовательно, и развитие предприятия.

Приемы «щёлк, зажужжало» и ставку на стереотипное мышление, действительно, можно рассмотреть на принципе «дорогое = хорошее». У большинства людей в современном мире существует такое восприятие, что при выборе двух практически одинаковых предметов, чаще всего человек отдаст должное тому, который будет дороже на несколько сотен. В голове у человека сработает механизм, что именно этот предмет смотрится изысканней и побудит его к действию, то есть к приобретению. В большинстве случаев грамотные специалисты пользуются этими приемами, к примеру, увеличивают цену, ценность и привлекательность самого товара взлетает в глазах покупателя в разы. Естественно, здесь идет речь о среднем классе людей и выше. Именно так срабатывают мнимые стандарты, которые играют с людьми злую шутку.

Что касается такого приема, как «джиу-джитсу», то здесь, бесспорно, подойдет принцип контраста. Принцип контраста – распространенный способ влияния на человека, который, в сфере продаж, гласит преднамеренное завышение цен на товар, интересующий потребителя, с дальнейшим снижением до прежнего уровня. Человек остается довольным приобретением, а продавец удовлетворен своей работой. Каждый со своей стороны видит свою выгоду, однако, несомненно, покупатель «остался в дураках». Разумеется, все повышения и снижения цен должны быть в рамках, условно установленных рынком, иначе потребитель заподозрит подвох.

В сухом остатке, психология влияния в период развития технологий все больше выходит на передний план и становится ключевым фактором в развитии компании. Умеешь влиять – владеешь информацией. Владеешь информацией – постоянно развиваешься. Постоянно развиваешься – владеешь миром.

Библиографический список

1. Коммуникации URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-43/43.htm>
2. Виды коммуникаций в организации. Классификация коммуникаций URL: <http://rggusf.ru/organizatsionnoe/vidi-kommunikats.html>