

Negocjują politycy, partnerzy biznesowi, pracodawcy z pracownikami. Podczas negocjacji strony stosują różne metody dojścia do celu, między innymi posługują się manipulacją i perswazją.

Na czym polega *manipulacja*

Manipulacja to ‘wykorzystywanie okoliczności, naginanie lub przeinaczanie faktów w celu udowodnienia swoich racji lub wpływania na cudze poglądy i zachowania’. Manipulator dąży do osiągnięcia korzyści osobistych, ekonomicznych lub politycznych kosztem manipulowanych osób. Aby skłonić te osoby do zmiany zdania, postępowania, wywiera wpływ na nie w taki sposób, by nieświadomie i z własnej woli realizowały jego cele. Te cele są sprzeczne z interesem manipulowanych osób. Ludzie poddani manipulacji nie są świadomi środków, przy pomocy których wywierany jest na nich wpływ.

Chociaż *manipulację* uznaje się za zachowanie nieetyczne, jednak stosowana jest w negocjacjach, w propagandzie i podczas tak zwanego prania mózgu.

Etymologia i inne znaczenia wyrazu *manipulacja*

Słowo *manipulacja* pochodzi od łacińskiego *manipulatio* – ‘manewr, fortel, podstęp’. W języku łacińskim *manus* znaczy ‘ręka’, a *manipulus* – ‘dłoń’.

Rzeczownik *manipulacja* znaczy także:

* ‘ręczne wykonywanie jakiejś czynności, czynność wykonywana ręcznie (lub za pomocą narzędzia trzymanego w ręku), zwłaszcza czynność wymagająca precyzji, zręczności’, np. *opanował skomplikowane manipulacje przy naprawianiu komputera*;

* ‘czynności związane z załatwianiem jakichś spraw, zwłaszcza urzędowych; sposób postępowania, procedura’, np. *dokonywanie niezbędnych manipulacji finansowych*.

Perswazja

Wyraz *perswazja* – wywodzący się od łacińskiego *persuasio* – to ‘przekonywanie kogoś do własnych racji przy pomocy argumentów popierających słuszność zdania’.

Perswazja może być oparta na argumentach racjonalnych, np. na statystyce i faktach naukowych lub na czynnikach emocjonalnych, które oddziałują na: poczucie bezpieczeństwa, niezadowolenia, wstydu lub zagrożenia.

W działaniu perswazyjnym wykorzystuje się trzy techniki oddziaływania na odbiorcę: apelowanie o zajęcie określonego stanowiska i podjęcie określonego działania; sugerowanie pożądanych interpretacji i ocen; racjonalne uzasadnianie słuszności prezentowanych poglądów.

Ze względu na cele *perswazji* wyróżnia się: *perswazję przekonującą, nakłaniającą* (propaganda) i *pobudzającą* (agitacja). Osoby posługujące się *perswazją przekonującą* starają się dowieść słuszności lub prawdziwości czegoś; *nakłaniającą* - chcą pozyskać dla idei czy doktryny jak największą liczbę zwolenników, a *pobudzającą* - zjednać odbiorcę dla jakiejś idei, sprawy czy poglądu.

Perswazja - w przeciwieństwie do *manipulacji* - nie wywołuje negatywnych skojarzeń u odbiorców, ponieważ różni się od *manipulacji* tym, że przekonanie danej osoby do czegoś nie zaszkodzi jej w późniejszym czasie.

Perswazja jako jedna z metod negocjacji pozwala dojść do konsensusu poprzez dyskusję zainteresowanych stron nad zaistniałym problemem i tym samym otwiera drogę do jego rozwiązania. Jest nieodzownym czynnikiem łagodzącym spory, zarówno w relacjach międzyludzkich, jak i dużych grup społecznych. *Perswazję* uważa się często za jedną z metod retoryki.

Perswazja jest obecna w środkach masowego przekazu, gdzie podawane są przykłady postępowania w sferze prywatnej i publicznej, gdzie sugeruje się, co należy kupować, co warto czytać, gdzie bywać, z kim się identyfikować lub czego unikać.

Barbara Ellwart