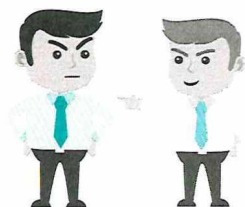


Подчиненные пытаются манипулировать. Семь приемов скрытого влияния и способы защиты для руководителя

Главная медсестра имеет влияние на средний и младший медперсонал – позволяет должность. Подчиненные не могут диктовать начальству, как поступать, поэтому используют скрытое воздействие. Как распознать манипуляторов и противостоять их приемам, расскажем в статье.



Прием 1. Дискредитировать в глазах подчиненных

Старшая медсестра на планерке предлагает оригинальную идею, например новый и неожиданный способ оптимизировать работу санитарок в отделении. При этом прозрачно намекает, что вы как человек передовой и творческий не будете мешать ее инициативе.

Руководитель может пойти на поводу у манипулятора, боясь показаться консерватором. Но оригинальность не всегда означает эффективность.

Как реагировать. Возьмите тайм-аут для размышлений. Можно ответить так: «С вами всегда интересно работать, ваше предложение действительно интересное. Взвесим все за и против и обсудим решение позже».

Сохраняйте объективность и определяйте выгоду от условий, которые предлагает подчиненный. Если есть препятствия, кратко объясните на следующей встрече, почему не приняли предложение подчиненного. Если

же идея не противоречит целям и задачам клиники, соглашайтесь.

Прием 2. Продвинуть свои интересы

Подчиненные могут настаивать на закупках материалов или оборудования у конкретного поставщика. Обычно им предлагают вознаграждение в случае, если медучреждение заключит сделку.

Старшие медсестры могут шантажировать главную: «Мы должны соответствовать требованиям к качеству и безопасности медпомощи, а этот поставщик предлагает лучшие перевязочные материалы. Это в интересах пациентов». Руководителя пытаются сделать заложником высоких стандартов и имиджа клиники.

Как реагировать. Поблагодарите подчиненного за заботу об интересах медорганизации. Оцените другие предложения на рынке или поручите сделать это финансовой службе. Проконсультируйтесь с другими специалистами медорганизации о марке продукции, на закупке которой настаивает подчиненный. После этого принимайте решение.

Прием 3. Потребовать мгновенного решения

В кабинет влетает взъерошенный подчиненный, рассказывает о проблеме и сразу предлагает свое решение. Руководителю нужно придумать другой вариант или использовать готовый. Работы много, времени размышлять нет. Начальник соглашается, и подчиненный получает желаемое.

Как реагировать. Не принимайте решения второпях. Скажите подчиненному, что вам нужно посоветоваться с коллегами или прояснить детали. Если вопрос действи-

