

СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ДІЛОВОЇ БЕСІДИ

- **Ділова бесіда** – це цілеспрямоване спілкування з передбачуваним або попередньо запланованим результатом (пр. прийняття плану дій із діловим партнером, співбесіда з роботодавцем)

Стратегія ділового спілкування *передбачає постановку певної мети, яка стимулює волю учасника спілкування, примушує його діяти усвідомлено, інтенсивно, мобілізувати свої здібності, знання, досвід, уміти підпорядковувати свої сили досягненню цієї мети*

- **Тактика ділового спілкування** передбачає вибір певної моделі поведінки, яка в конкретній ситуації буде найбільш сприятливою для досягнення поставленої мети. Ґрунтується тактика спілкування на певних засадах, найважливішими з яких є:
 - наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації й уміння оперативно ними скористатись;
 - недопущення конфронтації чи конфліктів з діловим партнером;
 - уміле використання механізмів людської взаємодії
 - уважне ставлення до нових, хоч і незвичних, на перший погляд, ідей, думок;
 - освоєння тих моделей поведінки, які приносять успіх у ділових стосунках;
 - уміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів, уловлювати найменші зміни в ситуації.

- У тактиці спілкування розрізняють **сім** можливих його **рівнів**, знання про які дають змогу краще розібратись у ситуації, глибше її зрозуміти, зробити певні висновки, що стосуються як системи управління, так і встановлення підприємницьких контактів. Психологи називають такі рівні: *примітивний, маніпулятивний, стандартизований, конвенціональний (погоджувальний), ігровий, діловий, духовний.*

