

ЛЕКЦІЯ 5. Стилi та стратегії спілкування. Психічне зараження, навіювання, наслідування, переконання. Особистість і група.

---

**Фізично здорова людина  
добре відчуває СЕБЕ, а  
етично здорова - ІНШИХ**

# Вікно ДЖОХАРІ

Автори: ДЖОзеф Лафт, ГАРРІ Інгам,  
1955 р., США



<b>Я</b> <b>ІНШІ</b>	<b>ЗНАЮ Я</b>	<b>НЕ ЗНАЮ Я</b>
<b>Бачать</b> <b>ІНШІ</b>	Відкрита зона (I)	Сліпа зона (II)
<b>НЕ</b> <b>бачать</b> <b>ІНШІ</b>	Схована зона (III)	Зона невідомого (IV)

# ВЗАЄМОДІЯ

---

**Процес безпосереднього або опосередкованого впливу суб'єктів одне на одного, що породжує обумовленість їхніх дій і взаємозв'язок**

## **Вимоги до ділової взаємодії:**

- Чітко визначати цілі**
- Створювати зрозумілі повідомлення**
- Привертати увагу безпосередньо до ділових проблем**
- Активно слухати**



# СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ

---

**Система принципів, норм, методів,  
прийомів діяльності і поведінки  
індивіда**

**Відповідно до стилю взаємодії  
виокремлюють:**

- ▣ **авторитарний**
- ▣ **демократичний**
- ▣ **ліберальний**



# Оформлення стилю ділового спілкування

---

## **СТРАТЕГІЯ у спілкуванні :**

(грец./лат. stratos –військо, ago – веду – загальна схема дій учасників комунікації відповідно до мети)

- ❑ Співробітництво
- ❑ Протидія
- ❑ Компроміс
- ❑ Поступливість








## **ТАКТИКА у спілкуванні :**

(грец./лат. «строевое искусство» (от taxis «строй», рус.) **сукупність методів та прийомів для досягнення встановленої мети**

# ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ

---

-  **Переконання**
-  **Навіювання (сугестія)**
-  **Наслідування**
-  **Психічне зараження**
-  **Маніпуляція**



# ПЕРЕКОНАННЯ

---

Переважно **інтелектуальний** психічний вплив, заснований на передачі логічно вибудованої інформації

- ❑ Інформування
- ❑ Роз'яснення
- ❑ Доказ
- ❑ Спростування



# НАВІЮВАННЯ

---

Психологічний вплив переважно **емоційно-вольового** характеру, заснований на некритичному сприйнятті і прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, що не має потреби в доказах і містить ГОТОВІ ВИСНОВКИ





# НАСЛІДУВАННЯ

---

Спосіб психологічного впливу, що полягає у здатності викликати бажання та прагнення **слідувати зразку, прикладу за законами:**

- Від внутрішнього до зовнішнього
- Нижчі на соціальних сходах наслідують вищим
- Вік та освіченість ускладнюють фс наслідування



# ПСИХІЧНЕ ЗАРАЖЕННЯ

---

Процес передачі **емоційного** стану від однієї людини до іншої (інших) на психофізіологічному рівні контакту



# МАНІПУЛЯЦІЯ

---

**Приховане** від адресата і необхідне для досягнення ініціатором своїх власних цілей, **спонукання** до виконання дій, переживання визначених станів, зміни ставлень



# СУМІСНІСТЬ

---

**Оптимальне сполучення** властивостей учасників взаємодії, можливість групи взаємодіяти **безконфліктно й узгоджено**, що створює умови для ефективної спільної діяльності

## Групи:

- Умовні – Реальні
- Формальні- Неформальні
- Конгломерат- Асоціація-  
- Колектив

