

Тема 4. СПІЛКУВАННЯ ЯК ВЗАЄМОДІЯ

ПЛАН

- 4.1. Інтерактивна сторона спілкування
- 4.2. Теорії міжособистісної взаємодії
- 4.3. Різновиди міжособистісних контактів
- 4.4. Взаємодія як організація діяльності
- 4.5. Психологічний вплив

4.1. ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ

Спілкування — це не тільки обмін інформацією, знаками, а й організація спільних дій. Воно завжди припускає досягнення деякого результату. Таким результатом звичайно є зміна поведінки і діяльності інших людей. Уявіть, що троє учнів вирішили підготувати стінгазету. Хтось пише заголовки, хтось підбирає малюнки, хтось складає тексти. Тут спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, або інтеракція (віт **inter** — між і **action** — дія), тобто як сукупність зв'язків і взаємовпливів людей, що складаються в їхній спільній діяльності. Наприклад, учень після уроку віддає вчителю праці інструмент, яким працював, а вчитель кладе його в шафу. Обміну інформацією тут не відбулося, але взаємодія сталася. У хід спілкування його учасникам можна не тільки брати участь у комунікації, але й організувати обмін діями, спланувати загальну діяльність, виробити форми та норми сумісних дій.

Інтерактивна сторона спілкування — це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, а й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність. У дослідженні цієї сторони спілкування використовують поняття «інтеракція», «взаємодія», «соціальна взаємодія».

Взаємодія — це універсальна властивість усього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інших.

В суспільстві взаємодія — це система зв'язків і взаємодій між індивідами, соціальними групами, сукупність усіх соціальних відносин. Як уже відмічалось, людина для задоволення своїх потреб повинна вступати у взаємодію з іншими людьми, входити в соціальні групи, брати участь у сумісній діяльності. Тому, звичайно, неможливо знайти на Землі людину, яка була б зовсім ізольованою від інших людей. Більш того, одне лише розуміння того, що десь існують інші люди, може суттєво змінити поведінку індивіда. У всіх сферах свого життя людина зв'язана з іншими людьми безпосередньо чи опосередковано, пасивно чи активно, постійно чи ситуативно. Соціальні взаємозв'язки мають різні підстави і багато різних відтінків, які залежать від особистісних якостей індивідів, що вступають у взаємозв'язок. Формування цих зв'язків відбувається поступово від простих форм до складних. Соціальні зв'язки індивіда, який знаходиться навіть у малочисельній групі, являють собою чисельність взаємодій, які складаються з дій і зворотних реакцій на них. Утворюється складна система взаємодій, в яку включена різна кількість індивідів.

4.2. ТЕОРІЇ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Розглянемо теорії, які пояснюють внутрішні механізми міжособистісної взаємодії. Найбільш популярними в психології є **теорія обміну, психоаналітичний підхід, теорія керування враженнями, концепція символічного інтеракціонізму**.

Дж. Хоманс, автор **теорії обміну**, вважає, що люди взаємодіють один з одним на основі свого досвіду, зважаючи на можливі винагороди і затрати. Відповідно до цієї теорії, кожний з нас прагне врівноважити винагороди і затрати, щоб зробити нашу взаємодію стійкою і приємною; поведінка людини в даний момент визначається тим, чи винагороджувалися і як саме винагороджувалися її вчинки в минулому. Ця теорія ґрунтується на чотирьох принципах:

- 1) чим більше винагороджується визначений тип поведінки, тим частіше вона

буде повторюватися;

2) якщо винагорода за певні типи поведінки залежить від якихось умов, людина прагне відтворити ці умови;

3) якщо винагорода велика, людина готова затратити більше зусиль заради її одержання;

4) коли потреби людини близькі до задоволення, вона в меншій мірі готова докласти зусиль для їх задоволення.

Згідно з Хомансом, за допомогою його теорії можуть бути описані різні складні види взаємодій типу: відношення влади, переговорний процес, лідерство та ін. Він розглядає соціальну взаємодію як складну систему обмінів, зумовлених способами врівноваження винагород і затрат.

Така взаємодія в загальному випадку більша, ніж простий обмін винагородами, і реакція людей на винагороди не завжди визначається лінійним зв'язком типу стимул реакція; високі винагороди можуть приводити до втрати активності та ін.

Популярністю користується і *психоаналітичний* підхід.

3. Фрейд вважав, що міжособистісна взаємодія визначається в основному уявленнями, засвоєними в ранньому дитинстві, і конфліктами, які були пережиті в цей період життя. Таким чином, згідно з психоаналітичною теорією в процесі взаємодії люди просто тиражують, відтворюють дитячий досвід. З. Фрейд вважав, що формування груп і їхня привабливість для людини полягає в тому, що вони випробовують почуття відданості і покірності лідерам груп. Це пояснюється, на думку Фрейда, не стільки особистісними якостями лідерів, скільки тим, що ми ототожнюємо їх з могутніми особистостями, яких у дитинстві уособлювали наші батьки. У подібних ситуаціях ми наче повертаємося до більш ранніх стадій свого розвитку. Такий регрес відбувається в основному в ситуаціях, коли взаємодія є неформальною чи неорганізованою. Дослідження показують, що відсутність визначених очікувань сприяє зміцненню влади лідерів груп.

В основі підходу Е. Гофмана, що одержав назву *теорія керування враженнями*, є припущення, що ситуації соціальної взаємодії нагадують драматичні спектаклі, у яких люди, як актори, прагнуть створювати і підтримувати сприятливі враження. Для прояву і вираження символічного значення, за допомогою яких можна зробити гарне враження на інших; люди самі готують і створюють відповідні ситуації. На думку Гофмана, соціальні ситуації варто розглядати як драматичні спектаклі в мініатюрі: люди поведуться подібно акторам на сцені, використовуючи «декорації» і «навколишнє оточення» для створення певного враження в інших про себе. Гофман пише: «Незважаючи на певну мету, що індивід думкою ставить перед собою, незважаючи на мотив, що визначає цю мету, він зацікавлений у тому, щоб регулювати поведінку інших, особливо їхню відповідну реакцію. Ця регуляція здійснюється, головним чином, шляхом його впливу на розуміння ситуації іншими; він діє так, щоб робити на людей необхідне йому враження, під впливом якого інші стануть самостійно робити те, що відповідає його власним задумам». Цю концепцію називають ще теорією *соціальної драматургії*.

Найдокладніше інтерактивна сторона спілкування досліджувалася в працях представників *символічного інтеракціонізму* (Дж. Мід, Г. Блумер), які вважають, що поведінка людей по відношенню одне до одного та предметів навколишнього світу визначається тим значенням, що вони їм надають.

Цей напрям, який отримав назву «символічний інтеракціонізм», пов'язано з ім'ям Джона Герберта Міда (1863-1931). Д. Г. Мід — особистість яскрава і відома. Він дуже мало писав, а тому праці його послідовників значною мірою складаються з тлумачень книги «Розум, Я і Суспільство», яка вийшла після його смерті, і збірником поміток, підготовчих матеріалів вченого і студентських конспектів, його лекцій. Для Міда головне у людській дії — це інтерпретація, створення значень, опосередкування безпосередніх впливів. Навіть жести партнерів по комунікації сприймаються не прямо, а як символи, продукти інтерпретації чуттєвого матеріалу. Для того щоб зробити значимим кожен

момент діяльності, людина наділена психологічним механізмом, який включає: а) перероблені, нормативні для особистості уявлення про неї інших людей; б) спонтанні відповіді на соціальні впливи інших; в) «самість», що координує попередні інституції. Цей механізм виникає з комунікації і заради комунікації. Партнери зі спілкування прилагоджуються один до одного, розшифровуючи взаємні наміри у жестах, позах, виразі обличчя і, насамперед, обмінюються словами.

Символічний код для інтерпретації себе й іншого може утворюватись у сумісному спілкуванні, але людська комунікація настільки складна, що більшу частину значень людині доводиться брати в готовому, узагальненому вигляді із символічного тезауруса культури. Він складається з відкрystalізованого досвіду минулих взаємодій і є розписаним у вигляді норм групової поведінки, яка тяжіє над спонтанними діями індивідів.

Дж. Мід розглядав вчинки людини як соціальну поведінку, засновану на обміні інформацією. Він вважав, що люди реагують не тільки на вчинки інших людей, а й на їхні наміри. Ми можемо «розгадати» намір інших людей, аналізуючи їхні вчинки з огляду на свій минулий досвід у подібних ситуаціях. У зв'язку з цим Мід виділяв у взаємодії два типи дій: 1) незначущий жест (є автоматичним рефлексом на кшталт моргання); 2) значущий жест (пов'язаний з осмисленням вчинків і намірів іншої людини). В іншому випадку людині необхідно поставити себе на місце іншої людини або, за словами Міда, «прийняти роль іншого». Цей процес складний, але ми здатні його здійснювати, тому що з дитинства нас вчать надавати значення визначеним предметам, діям і подіям. Коли ми приписуємо значення чомусь, воно стає символом, тобто поняттям, дією або предметом, що виражає зміст іншого поняття, дії або предмета.

Сутність концепції символічного інтеракціонізму полягає в тому, що взаємодія між людьми розглядається як безперервний діалог, у процесі якого вони спостерігають, осмислюють намір один одного і реагують на них. Інтерпретація стимулу здійснюється в проміжок часу між впливом стимулу і нашою відповідною реакцією. У цей час ми зв'язуємо стимул із символом, на основі якого визначається відповідна реакція.

Якоюсь мірою все є символами, але з них слова — найважливіші символи, тому що з їхньою допомогою ми надаємо значення предметам, які інакше залишилися б позбавленими смислу. Завдяки цьому можемо спілкуватися з іншими людьми. Подібне спілкування зумовлене тим, що суспільство вчить своїх членів однаково розуміти визначені символи. Особистість формується у взаємодії з іншими особистостями, і механізмом цього формування є встановлення контролю за діями особистості і тих уявлень про неї, що складаються в навколишніх.

Символічний інтеракціонізм дає більш реалістичне уявлення про взаємодію між людьми, ніж теорія обміну, але він зосереджений в основному на суб'єктивних моментах взаємодії, індивідуальних для кожної людини. Ця концепція також надає занадто великого значення символічним аспектам взаємодії, відволікаючи від його змісту.

Інший напрям дослідження взаємообміну — *транзактний аналіз*, у якому представлено дослідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників через їх позиції, а також врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії. Найбільш яскраво транзактний аналіз представлено в праці Е. Берна «Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри». З точки зору Е. Берна, кожен з учасників взаємодії може займати одну з трьох позицій, які він означив як *Батько*, *Дорослий*, *Дитина*. Позиція *Дитини* може бути визначеною як позиція «Хочу!», позиція *Батька* — як «Потрібно», позиція *Дорослого* — як об'єднання «Хочу» і «Потрібно». Ці позиції не пов'язано обов'язково з відповідною соціальною роллю, а є психологічним визначенням певної стратегії у взаємодії.

У кожної людини відповідно до її психічного стану складаються певні схеми поведінки. Репертуар цих станів Е. Берна розподілив на такі категорії: 1) стан Я подібний образу батьків;

2) стан Я, який автономно направлено на об'єктивну оцінку реальності; 3) стан Я, який діє з моменту його фіксації в ранньому дитинстві, і представляє архаїчні пережитки.

Ці стани відповідають позиціям Батька, Дорослого і Дитини, одна з яких виявляється в людини в соціальній взаємодії в кожен момент часу і може змінюватись відповідно до зміни психологічних станів. Кожен тип станів по-своєму дуже важливий для людини. Дитина — це джерело інтуїції, творчості, спонтанних спонук і радості. Стан «Дорослий» є необхідним для життя. Людина переробляє інформацію і вираховує імовірності, які необхідно знайти, щоб ефективно взаємодіяти з навколишнім світом. Дорослий контролює діяльність Дитини і є посередником між ними. Батько здійснює дві основні функції. По-перше, завдяки цьому стану людина може ефективно грати роль батька своїх дітей, забезпечивши тим самим виживання людського роду. Важливість цієї функції підкреслюється тим фактом, що люди, які залишилися сиротами в ранньому дитинстві, відчують значно більше труднощів у вихованні власних дітей, ніж ті, які росли в повних сім'ях аж до підліткового віку. По-друге, завдяки Батьку багато наших реакцій давно стали автоматичними, що допомагає зберегти багато часу і енергії. Люди багато чого роблять тільки тому, що «так прийнято робити». Це звільняє Дорослого від необхідності приймати багато тривіальних рішень, завдяки чому людина може присвятити себе вирішенню більш важливих життєвих проблем, залишаючи буденні питання на розсуд Батька.

Отже, всі три позиції людини дуже важливі для виживання, функціонування і взаємодії. Кожна з них заслуговує однакової поваги, бо кожен стан по-своєму робить життя людини повноцінним і плідним. Зміна цих позицій стає необхідною лише в тому випадку, якщо одна з них порушує здорову рівновагу. Взаємодія стає ефективною лише тоді, коли трансакції мають додатковий характер, тобто якщо вони збігаються.

В концепції Е. Берна одиниця спілкування називається **трансакцією**. Люди, які спілкуються, виявляють свою поінформованість відносно присутності один одного. Це називається **трансактним стимулом**. Людина, на яку спрямовано трансактний стимул, у відповідь щось скаже або зробить. Ця відповідь називається **трансактною реакцією**. Метою простого трансактного аналізу є з'ясування того, яка саме позиція «Я» відповідає за трансактний стимул і яка позиція людини здійснила трансактну реакцію.

4.3. РІЗНОВИДИ МІЖСОБИСТІСНИХ КОНТАКТІВ

При міжособистісній взаємодії обставини підштовхують кожну людину до багатьох інших індивідів. Відповідно до своїх потреб та інтересів людина відбирає серед численної кількості інших людей тих, з якими вона потім вступає у взаємодію. Цей тип зв'язків, що є дуже коротеньким за своїм терміном, називається **контактом**. Можна виділити різні види контактів: **просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості**.

Просторові контакти. Для того щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні взаємозв'язки. Кожна людина щодня зустрічається з іншими людьми в транспорті, на вулиці, спортивному майданчику, не задумуючись над тим, хто саме перебуває в цих місцях поряд з ним, однак кожен індивід пам'ятає про існування інших. Це виражається у зміні поведінки в присутності інших. Наприклад, дівчинка, яка тільки що веселилась у себе вдома, виходячи на вулицю, надає собі серйозного вигляду, бо вона знає, що на вулиці присутні інші люди.

Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

Контакти зацікавленості, їх сутність полягає у виборі соціального об'єкту, який має певні цінності або риси, що відповідають потребам даного індивіда. Вступаючи в просторовий контакт, людина виділяє зі всіх соціальних об'єктів, що просторово сприймаються, певного індивіда, з яким вона пов'язує позитивні або негативні емоції,

тобто того, хто має риси або властивості, які відповідають її інтересам. Цей індивід може зацікавити, наприклад, своєю незвичайною зовнішністю, чи наявністю у неї цінної для вас інформації, або виявленням фізичної сили, гумору або, навпаки, неввічливості, нерозсудливості. Людина порівнює індивіда, якого виділила, із собою, намагаючися свідомо чи несвідомо визначити причину своєї зацікавленості. Такий контакт може бути двостороннім або одностороннім, очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції.

Психологічним механізмом виникнення подібного контакту є **мотив** як спонукання до діяльності, що пов'язано із задоволенням потреби. Кожна особа має набір мотивів відносно різних сторін оточуючої її діяльності. Ці мотиви є продуктом попереднього досвіду і існуючих у даний час потреб. Мотиви пов'язані між собою і становлять мотиваційну структуру особистості. В основному вони потенційні, тобто до певного часу не виявляються у поведінці людини. Однак у якийсь момент відбувається з'єднання потреби особистості з якимось об'єктом навколишнього середовища. Мотив, що відповідає цій потребі, актуалізується, і виникає **інтерес** — форма виявлення потреби, що забезпечує спрямованість особистості на усвідомлення цілей діяльності.

Контакти обміну. Контакти обміну являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, у яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін. Щодня людина має багато контактів обміну: купує квитки в транспорті, обмінюється репліками з пасажирями метро, запитує, як знайти такий-то заклад та ін. У більшості випадків у здійсненні контактів обміну людина зовсім не звертає уваги на індивідів, з якими вступає в контакт, її цікавить лише об'єкт обміну. Як приклад розвитку і удосконалення контактів обміну Я. Щепанський наводить приклад з купівлею газети. Спочатку у індивіда виникає на підставі певної потреби просторове бачення газетного кіоску, потім з'являється конкретний інтерес, пов'язаний з продажем газети і з продавцем, після чого відбувається обмін газети на гроші. Контакти розвиваються на базі однієї підстави — потреби у придбанні газети. Саме цей предмет є центральним у появі інтересу і наступного контакту обміну. Контакти обміну, що повторюються, можуть сприяти виникненню більш складних соціальних взаємозв'язків, які вже будуть повернені на людину, а не на об'єкт обміну. Наприклад, можуть виникнути дружні стосунки з продавцем.

4.4. Взаємодія як організація діяльності

Соціальна взаємодія як організація діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча особистість, потреба в активізації поведінки, ціль діяльності, метод діяльності, інша діюча особа, на яку спрямована дія, результат діяльності. Крім того, елементом організації діяльності є також зовнішнє оточення діючої особи або ситуація. Як відомо, будь-який діючий індивід не знаходиться в ізоляції. Його оточує матеріальний, речовий світ, соціальне середовище (групова взаємодія), культурне середовище (норми і цінності суспільства). Сукупність речових, соціальних і культурних умов становить ситуацію, яка виражається в умовах дії і засобах дії. Жоден індивід не здійснює діяльності без врахування ситуації. Ситуація входить у систему соціальної взаємодії через орієнтацію індивідів. Розрізняють оціночну і мотиваційну орієнтацію індивіда на ситуацію.

Це означає, що кожен діючий індивід повинен оцінити своє оточення (інших діючих індивідів, умови і засоби навколишнього середовища) і за допомогою мотивації внести корективи в ціль і методи здійснення соціальної взаємодії.

Механізм соціальної взаємодії

Соціальна взаємодія, на відміну від імпульсивних, рефлексивних дій, ніколи не відбувається миттєво. До її здійснення у свідомості діючої особи повинна виникнути досить стійка спонuka до активності. Так, спонuka здійснення дій називається мотивацією.

Мотивація в аспекті розглядання її як елемента організації соціальної взаємодії — це сила, що штовхає індивіда до здійснення певних дій. Отже, механізм соціальної взаємодії складається з потреби, мотивації і самої дії. Цей механізм можна представити у вигляді такої формули:

Потреба + Мотив + Інтерес = Взаємодія

Будь-яка соціальна дія починається з виникнення в індивіда потреби, яка надає йому певної спрямованості: це можуть бути, наприклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься індивідом з об'єктами (суб'єктами) зовнішнього середовища, актуалізуючи строго визначені мотиви. Соціальний об'єкт у поєднанні з мотивом, який актуалізується, викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу приводить до появи в індивіда мети щодо конкретних соціальних об'єктів. Момент появи її означає усвідомлення індивідом ситуації і можливість подальшого розвитку суб'єктивної активності, яка далі приводить до формування мотиваційної установки, яка означає потенційну готовність до здійснення соціальної дії.

Свідченням важливості інтерактивної сторони спілкування є поява в історії психології інтерактивного напрямку, який розглядає взаємодію як вихідний пункт будь-якого соціально-психологічного аналізу.

Види взаємодії

Традиційно види взаємодії поділяють на дві групи: співробітництво і суперництво.

Співробітництво. Воно передбачає такі дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її успішність, узгодженість, ефективність. Цей вид взаємодії позначають також поняттями «кооперація», «згода», «пристосування», «асоціація».

Суперництво. Цю групу утворюють дії, які певною мірою розхитують спільну діяльність, створюють перепони на шляху до порозуміння, їх позначають також поняттями «конкуренція», «конфлікт», «опозиція», «дисоціація».

Ця класифікація в основі має дихотомічний поділ видів взаємодій. Інша — кількісний аспект, тобто орієнтується на кількість суб'єктів, які беруть участь у взаємодії. Згідно з нею розрізняють взаємодію між групами, між особистістю та групою, між двома особистостями (діада).

4.5. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ

При соціальній взаємодії відбувається своєрідний процес і результат зміни одним індивідом поведінки, установок, намірів, уявлень іншого індивіда. Вплив може бути спрямованим (ставиться мета досягнення певного результату) і опосередкованим (відповідно).

Психологічний вплив — застосування у міжособистісній взаємодії винятково психологічних засобів з метою впливу на стан, думки, почуття, дії, іншої людини.

До видів психологічного впливу передусім належать переконання, зараження, навіювання, наслідування, мода, чутки.

Переконання. Як спосіб психологічного впливу, переконання спрямоване на зняття своєрідних фільтрів на шляху інформації до свідомості і почуттів людини. Його використовують для перетворення інформації, котра повідомляється, на систему установок і принципів індивіда.

Переконання — метод свідомого та організованого впливу на психіку індивіда через звернення до його критичного судження.

Здійснюючись у процесі комунікативної взаємодії, переконання забезпечує сприйняття і включення нових відомостей у систему поглядів людини. Засноване воно на свідомому ставленні індивіда до інформації, на її аналізі й оцінці. Сприятливими умовами для переконання є дискусія, групова полеміка, суперечка, оскільки сформована під час їх перебігу думка набагато глибша, ніж та, що виникла за пасивного сприймання інформації.

Зараження. Наймасовіший спосіб інтеграції групової діяльності виникає за значного скупчення людей — на стадіонах, у концертних залах, на карнавалах, мітингах тощо. Однією з його ознак є стихійність.

Зараження — психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу.

Психічне зараження здійснюється через передачу емоційного стану від однієї особи до іншої на несвідомому рівні. Свідомість за таких умов різко звужується, майже зникає критичність до подій, інформації, що надходить з різних джерел. Психологія тлумачить зараження як неусвідомлювану, мимовільну схильність людини до певних психічних станів. Відбувається зараження через передавання психічного настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Воно є одночасно продуктом впливу на інших енергетики психічного стану індивіда чи групи, а також здатністю людини до сприймання, співпереживання цього стану, співучасті.

Навіювання. В сучасних умовах застосовується досить часто, одночасно може бути одним із небезпечних інструментів маніпуляції поведінкою людини, оскільки діє на її свідомість і підсвідомість.

Навіювання, або сугестія, — метод впливу на психіку людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел.

Ефективним навіювання буде лише тоді, коли виникатиме ефект довіри. Джерел навіювання досить багато. Ними можуть бути знайомі і незнайомі люди, засоби масової інформації, реклама та ін. Навіювання спрямоване не до логіки індивіда, його здатності мислити, аналізувати, оцінювати, а до його готовності сприйняти розпорядження, наказ, пораду і відповідно до них діяти. При цьому велике значення мають індивідуальні особливості людини, на котру спрямований вплив: здатність критично мислити, самостійно приймати рішення, твердість переконань, стать, вік, емоційний стан тощо. Важливим чинником, що зумовлює ефективність навіювання, є авторитет, уміння і навички, статус, вольові якості сугестора (джерела впливу), його впевнені манери, категоричний тон, виразна інтонація.

Свідомо застосовують його в медицині (гіпноз, психотерапія). Водночас навіювання може мати і негативний вплив, ставши інструментом безвідповідальної маніпуляції свідомістю індивіда, групи.

Формами навіювання можуть бути: *гетеросугестія* (вплив з боку) і *аутосугестія* (самонавіювання). Самонавіювання належить до свідомого саморегулювання, навіювання собі певних уявлень, почуттів, емоцій.

Наслідування. Найпоширеніша форма поведінки людини у міжособистісній взаємодії. Це процес орієнтації на певний приклад, взірць, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя. Саме через наслідування здійснюється процес соціалізації особистості, реалізуючись через навчання і виховання. Особливе значення воно має в розвитку дитини. Тому більшість науково-прикладних досліджень з цієї проблематики здійснюється в дитячій, віковій і педагогічній психології. У дорослої людини наслідування є побічним способом засвоєння навколишнього світу, її психологічні механізми наслідування значно складніші, ніж у дитини та підлітка, оскільки спрацьовує критичність особистості. Наслідування в дорослому віці є елементом навчання певним видам професійної діяльності (спорт, мистецтво). Проте його не можна розглядати як односпрямований рух інформації, зразків поведінки від індуктора (комунікатора) до реципієнта. Завжди існує (іноді мінімальний) зворотний процес — від реципієнта до індуктора.

Мода — це форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві.

Мода поєднує багато суперечливих тенденцій та механізмів соціально-психологічного спілкування: ідентифікацію та негативізм, уніфікацію та персоналізацію, наслідування та протиставлення. До її особливостей належить те, що вона виявляється в усіх сферах суспільного життя, економіці, політиці, мистецтві, побуті, спорті тощо.

Мода дуже тісно пов'язана зі смаками та звичаями людей. З першими її зближують змінність та рухливість з другими — повторюваність та усталеність.

Для моди характерна динамічність, постійне прагнення до швидкоплинності, новизни і водночас вона консервативна. Щось заперечуючи, відкидаючи старе, мода разом з тим претендує на роль зразка, еталона. Інакше кажучи, мода — це часткова, зовнішня зміна культурних форм поведінки і уподобань людини.

Чутки. Коли люди стикаються з чимось незрозумілим, але, на їх думку, важливим, вони завжди намагаються знайти відповідну інформацію, в якій було б необхідне роз'яснення. **Чутка** — це повідомлення, що надходить від однієї або більше осіб, про нічим не підтверджені події. Як правило, вони стосуються важливих для певної соціальної групи чи людини явищ, затор кують актуальні для них потреби та інтереси. Очікування одержати задоволення в інформації є головним мотивом сприймання і відтворення почутого (чутки).