

В зависимости от установки на взаимодействие различаются такие стратегии: доминирование, манипуляция, партнерство.

В рамках этих стратегий используются различные тактики влияния:

- разумное убеждение;
- эмоциональное воздействие, воодушевление;
- просьба, обращение за консультацией;
- лесть, заискивание;
- воздействие через личные отношения («не в службу, а в дружбу»);
- коалиция (использование поддержки других);
- принуждение, давление (приказ, угроза, деструктивная критика, напоминание);