

Деловая КОММУНИКАЦИЯ

Группа 19стз1

Гольнская Анастасия

- Коммуникация—
специфический акт
обмена
информацией,
процесс передачи
эмоционального и
интеллектуального
содержания.



- Деловая коммуникация — это процесс взаимодействия, направленный на оптимизацию того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной и т.п.



Деловая коммуникация предполагает реализацию следующих условий:

- 1) обязательность контактов всех участников общения независимо от их симпатий и антипатий;
- 2) предметно-целевое содержание коммуникации;
- 3) соблюдение формально-ролевых принципов взаимодействия;
- 4) взаимозависимость всех участников деловой коммуникации в достижении конечного результата;
- 5) коммуникативный контроль участников взаимодействия, в том числе высокий.
- Деловая коммуникация реализуется в трех основных коммуникативных формах: монологической, диалогической и полилогической.

- **Формы деловой коммуникации** Две основные формы коммуникации – это контактное (непосредственное) общение и косвенное (опосредованное). В первом случае собеседники общаются с глазу на глаз и имеют возможность оценить невербальное поведение друг друга, поэтому результативность такого контакта выше. Во втором случае взаимодействие происходит с помощью каких-либо средств связи – телефона, писем и т. д.



Этапы деловой коммуникации

- Подготовка. Это постановка задач, целей, сбор и анализ информации, определение стратегии поведения.
- Планирование. Встречу можно провести спонтанно, но все же считается, что профессионал должен иметь четкий план: что он будет говорить, как аргументировать, что конкретно он хочет получить от второй стороны.
- Дискуссия – обсуждение идей, предложений, нахождение общих точек интереса, принятие совместного решения.

