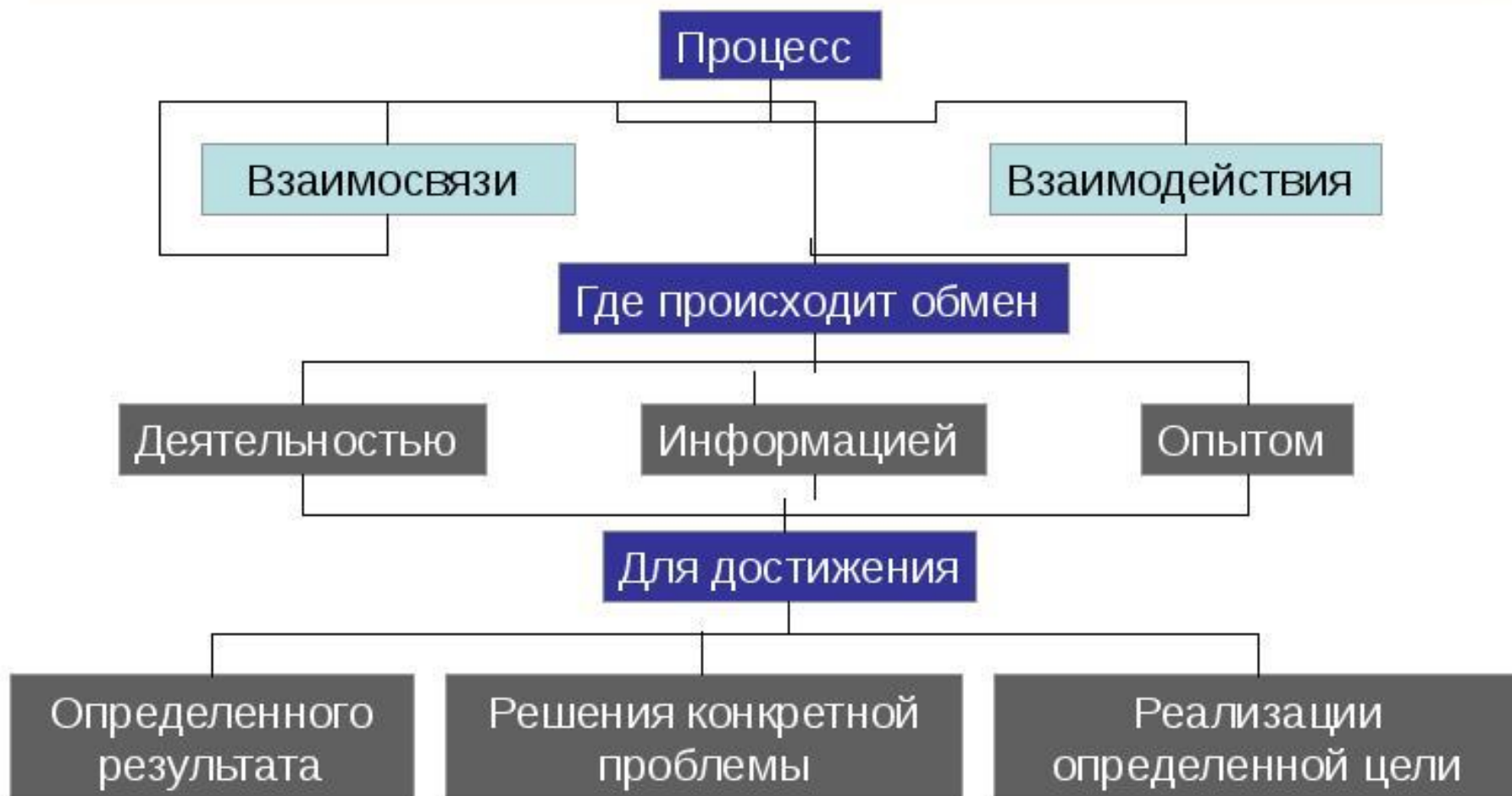


Деловое общение

- Деловое общение – это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной, коммерческой, управленческой и др. Участники делового общения – это, как правило, официальные должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности.



Деловое общение - это



Формы делового общения

- деловая беседа
- деловые переговоры
- деловые совещания
- публичные выступления



Основные характеристики делового общения.

Регламентированность - подчинение установленным правилам и ограничениям. определяются видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными традициями.

**Соблюдение
ролевого
амплуа**

**По
времени**

**Деловой
этикет**





Общие этапы:

- Установление контакта
- Ориентация в ситуации.
- Обсуждение вопроса и принятие решений
- Умение выйти из контакта.

Психологические приемы влияния на партнера

Деловое общение требует от человека высокой психологической культуры, а также постоянного изучения и учета эмоциональной стороны деловых отношений.

При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально-позитивное отношение и, наоборот, труднее принимают (и нередко отвергают) позицию того человека, к которому испытывают эмоционально-негативное отношение.

С помощью этих приемов нельзя никого и ни в чем убедить и ничего никому доказать, а можно лишь расположить к себе собеседника.

Прием "имя собственное".

Прием "зеркало отношения".

Прием "личная жизнь".

Прием "терпеливый слушатель".

