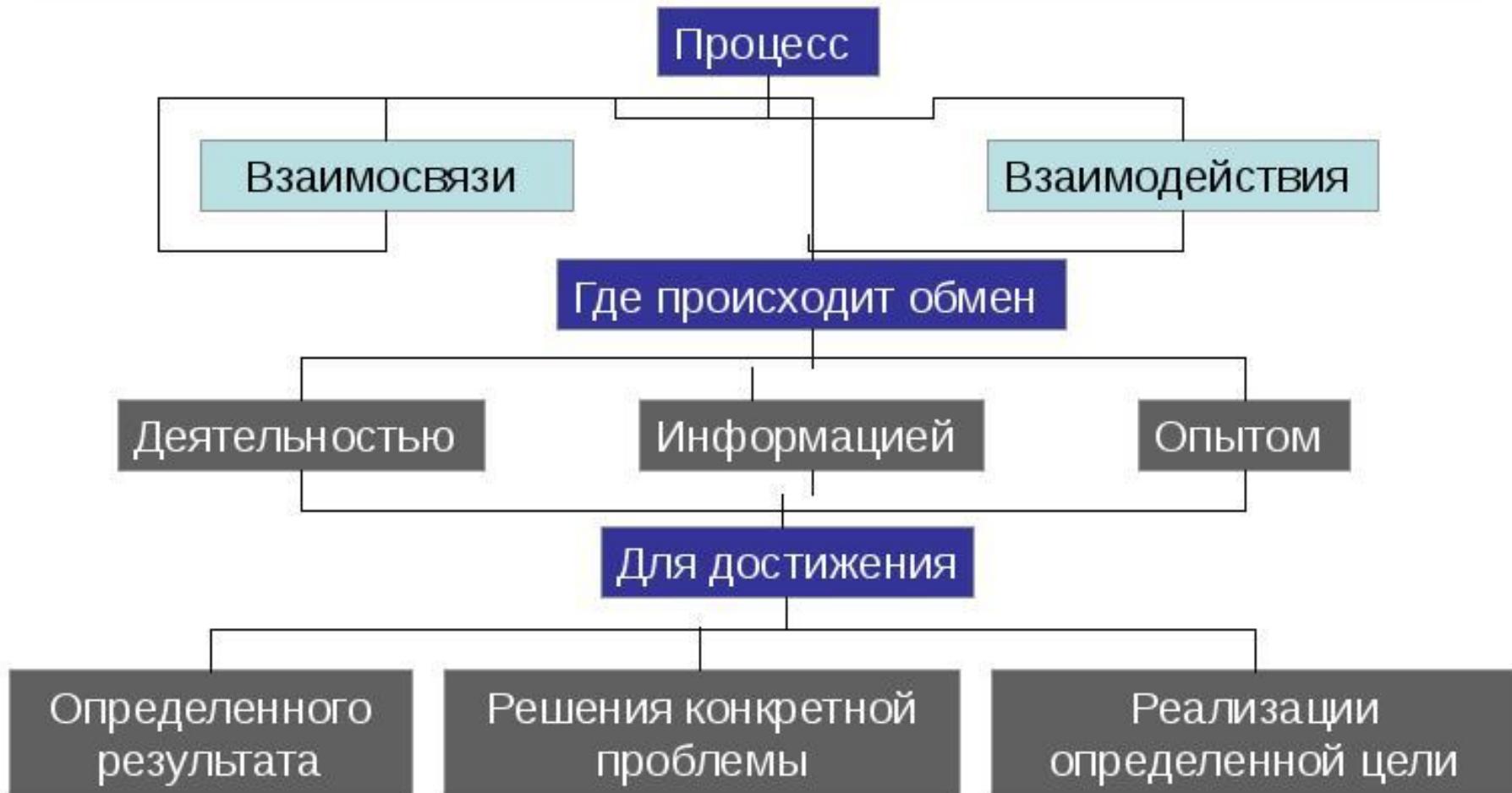




Деловое общение

- 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".

