

Презентация на тему «Психологический анализ делового общения»

Подготовила студентка 1 курса учебной
группы юб 03/1404




• **ОБЩЕНИЕ** является одним из важнейших понятий в психологии.

Исследования психологов и социологов показывают, что до **70%** управленческих решений принимаются руководителями в устной форме в процессе делового взаимодействия.



Характер деловых контактов оказывает решающее влияние на эффективность совместной деятельности, на успешность проведения бесед, деловых совещаний и переговоров, пресс-конференций, торгов и презентаций.

Тот, кто в совершенстве овладел навыками в процессе общения, получает возможность жить по принципу "пришел, увидел, уговорил".



В зависимости от различных признаков деловое общение делится на:

1) устное — письменное (с точки зрения формы речи);

2) диалогическое — монологическое (с точки зрения однонаправленности / двунаправленности речи между говорящим и слушающим);

3) межличностное — публичное (с точки зрения количества участников);

4) непосредственное — опосредованное (с точки зрения отсутствия / наличия опосредующего аппарата);

5) контактное — дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве).

Под *непосредственным* общением понимается естественный контакт "лицом к лицу" при помощи *вербальных* (речевых) и *невербальных* средств (жесты, мимика, пантомима, пространственные (расстояние), временные (паузы)). Следует подчеркнуть практическую важность умения "читать" невербальную информацию. Темп речи, громкость, изменения высоты и темпа окраски голоса – все это средства передачи эмоционального состояния человека, его отношения к передаваемому сообщению.

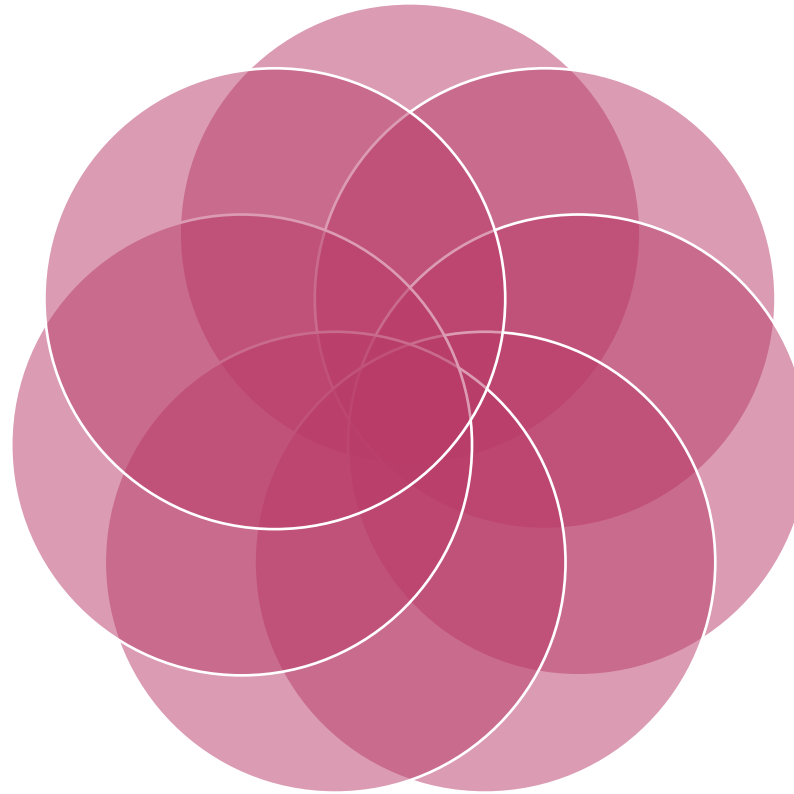
Опосредованное общение может рассматриваться как неполный психический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отделяющих во времени получение обратной связи между участниками общения. Очевидно, что появление различных технических коммуникативных устройств значительно увеличило число источников человеческого опыта, но и многократно усложнило систему человеческого общения.

Деловое общение - это вид межличностного общения, направленного на достижение какой-то предметной договоренности. В деловом общении всегда есть цель.

5. Правило коммуникативного этикета.

4. Правило стиля (выражайся ясно).

3. Правило соответствия (не отклоняйся от темы).



Типы общения определяют по тем правилам, выполнение которых подразумевается, в основе деловых отношений лежит кодекс, основанный на принципах кооперативности. Он содержит следующие правила:

1. Правило необходимости и достаточности информации. (Говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент.)

2. Правило качества информации.