



Понятие общения. Понятие деловое общение.

Ванькина Т.О.
АРХ-112

Общение представляет собой процесс взаимодействия людей, в результате которого происходит обмен информацией.

У человека цели общения могут быть достаточно разнообразными: например, развитие, обучение и воспитание, установление деловых контактов и др. У животных цели общения, как правило, ограничены удовлетворением биологических потребностей, у человека – это еще и удовлетворение культурных, эстетических социальных, познавательных и других потребностей.



Содержание общения может быть различным:

- передача информации;
- восприятие друг друга;
- взаимооценка партнерами друг друга;
- взаимовлияние партнеров;
- взаимодействие партнеров;
- управление деятельностью и т.д.



Функции общения:

- **коммуникативная** (осуществление взаимосвязи людей на уровне индивидуального, группового и общественного взаимодействия)
- **информационная** (обмен информацией между людьми)
- **когнитивная** (осмысление значений на основе представлений воображения и фантазии)
- **эмотивная** (проявление эмоциональной связи индивида с действительностью)
- **конативная** (управление и коррекция взаимных позиций)
- **креативная** (развитие людей и формирование новых отношений между ними)



Деловое общение — это процесс взаимодействия между людьми, при котором осуществляется обмен информацией касающейся деловых задач, способствующем достижению определенного результата в совместной деятельности.



Особенности делового общения заключаются в том, что собеседник в процессе диалога выступает как значимая личность; Заинтересованность людей, в процессе делового взаимодействия, характеризует хорошее взаимопонимание в поставленных задачах; Первостепенная задача делового общения — продуктивное и эффективное сотрудничество.



Этика делового общения. Люди принимающие участие в деловом общении придерживаются официального стиля общения и ориентированы на решение и достижение поставленных задач. Культура делового общения всегда уместна.

Роль делового общения. Навыки успешного делового общения и понимание особенностей личности собеседника, его интересов, следует считать определяющим фактором в процессе ведения деловых встреч. **Этика делового общения** преобладает не только в деловых переговорах, но и в повседневной жизни - позволяя эффективно взаимодействовать с окружающими.



Виды делового общения.

Деловое общение условно делится на два вида:

1. **Прямое** (непосредственный прямой контакт. С глазу на глаз или телефонный разговор.)
2. **Косвенное** (когда в процессе взаимодействия существует некая временная задержка, то есть электронные письма, деловые записки, коммерческие предложения и т.д.).



Спасибо за внимание!

