

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/177572>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Психология

Введение.....	3
1.Этика делового контакта.....	4
2. Правила приветствий на деловых переговорах.....	9
3. Правила представлений на деловых переговорах.....	14
Заключение.....	18
Список литературы.....	19

Введение

Нормы нравственности, сложившиеся между людьми, как в общественной, так и в семейной жизни, являются результатом многовекового процесса становления взаимоотношений. Без соблюдения этих норм невозможны политические, экономические, культурные и семейные отношения, ибо мы не можем существовать, не считаясь друг с другом, не налагая на себя определенных ограничений. И здесь очень важная роль принадлежит этикету.

Этикет — это свод норм, правил общения людей между собой, поведения каждого конкретного человека в обществе — в той социальной среде, где он живет, с членами которой взаимодействует.

Этикет выражается в сложной системе детально разработанных правил учтивости, четко классифицирует правила обхождения с представителями различных классов и сословий, с должностными лицами в соответствии с их рангом, правила поведения в различных кругах.

Составляющими этикета являются : хорошие манеры, умение вести себя правильно в общественных местах, в различных ситуациях; внешний вид, одежда; культура речи.

Современный деловой этикет регламентирует поведение людей на службе, в общественных местах и на улице, на различного рода официальных мероприятиях — приемах, церемониях, переговорах.

Правилам поведения и взаимодействия людей на рабочем месте придается огромное значение в мире бизнеса. Регламентация делового общения позволяет экономить ресурсы — как денежные и временные, так и человеческие. Выходит следование правилам делового этикета –залог успеха в бизнесе.

1.Этика делового контакта

Деловое общение представляет собой метод коммуникации между людьми в процессе воплощения ими предпринимательской работы или же выполнении трудовых обязательств.

То есть это образ общения, который связан с ходом изготовления какого-нибудь продукта или же предложением какой-нибудь услуги и не связан с личностными или социальными отношениями между людьми.

Цивилизованные деловые коммуникации возводятся на соблюдении ее членами конкретных правил и общепризнанных мер, которые содействуют достижению установленных сторонами целей и поддержанию между ними не плохих деловых отношений, важных для последующего взаимовыгодного взаимодействия.[4]

Ключевым различием деловых отношений от каких-то иных считается их регламентированность. Под этим имеется ввиду присутствие конкретных пределов в отношениях, определяемых особенностями культуры, общечеловеческими моральными принципами и притязаниями профессиональной этики.

Этика делового общения – это один из компонентов этики, владеющий всеми ее чертами. В общем значении это понятие возможно рассматривать как некоторый комплекс представлений о нравственности, ее общепризнанных мер и правил, которыми оперируют люди в отношениях друг с другом в процессе производственной работы.

Главные основы деловой этики это:

-получение выгоды предельным количеством членов деловых отношений;

-обеспечение схожего для всех членов отношений доступа к предмету деловых отношений.[5]

В деловом общении довольно остро имеет место быть возражение между этическими общепризнанными мерами и самой сущностью предпринимательской работы, которое деловые люди решают по-всякому. В любом случае это заключение объединяется к одной из ведущих позиций:

-Сущность прагматической позиции или же принципа утилитаризма состоит в том, что этика и бизнес – понятия несочетающиеся.

Главное – добиться наибольших характеристик выгоды различными методами. Бесед о морали, общественных обязательствах и этических норм коммерсанты, придерживающиеся предоставленной точки зрения, постараются игнорировать.

Цивилизованная позиция или же принцип нравственного этики базируется на том, что как раз этика имеет возможность поспособствовать выгоде, расширить или закрепить деловые контакты, ввести и закрепить этические критерии поведения в обществе в целом, что не имеет возможность не содействовать предстоящему благоденствию бизнеса.

Деловая этика сейчас пользуется познания из всевозможных областей (этики, психологии, научной организации труда).

Важность исследования деловой коммуникативной этики связана с меняющимися потребностями общества и считается почвой удачливости коммуникаций, как в деловой сфере, так и во всем обществе.[6]

Выделяют следующие задачи этикета:

Присутствие конкретных поставленных нормативов поведения и необходимость их соблюдения упрощают функцию коммуникаций, как с другими организациями, так и изнутри трудового коллектива, потому что трудиться в согласовании с общепризнанными моделями значительно легче. При соблюдении делового этикета члены коммуникаций буквально предполагают для себя, чего можно ожидать друг от друга.[3]

1. Алексина, Т. А. Деловая этика. Учебник / Т.А. Алексина. - М.: Юрайт, 2016. - 386 с.
2. Бикмурзин, Павел Исадыкович Деловое Общение / Бикмурзин Павел Исадыкович. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2014. - 873 с.
3. Бороздина, Г. В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 304 с.
4. Виговская, М. Е. Психология делового общения. Учебное пособие / М.Е. Виговская, А.В. Лисевич. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 144 с.
5. Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика. Учебник / И.М. Дзялошинский, М.А. Пильгун. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с.
6. Егоршин, А. П. Этика деловых отношений / А.П. Егоршин, В.П. Распопов, Н.В. Шашкова. - М.: НИМБ, 2015. - 402 с.
7. Зарецкая, Е. Н. Деловое общение. Учебник. В 2 томах. Том 2 / Е.Н. Зарецкая. - М.: Проспект, 2016. - 680 с.
8. Зарецкая, И. И. Устная речь в деловом общении / И.И. Зарецкая, А.М. Бруссер, М.П. Оссовская. - М.: Дрофа, 2015. - 224 с.
9. Кафтан, В. В. Деловая этика. Учебник и практикум / В.В. Кафтан, Л.И. Чернышова. - М.: Юрайт, 2016. - 302 с.
10. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова. - М.: Дрофа, 2013. - 384 с.
11. Кошечкина, И. П. Профессиональная этика и психология делового общения / И.П. Кошечкина, А.А. Канке. - М.: Форум, Инфра-М, 2017. - 304 с.
12. Кузнецов, И. Н. Деловое письмо / И.Н. Кузнецов. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 196 с.
13. Кузнецов, И. Н. Деловой этикет / И.Н. Кузнецов. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 352 с.
14. Кузнецов, Игорь Деловое общение / Игорь Кузнецов. - Москва: Мир, 2018. - 528 с.
15. Лыткина, О. И. Культура речи и деловое общение. Сборник упражнений. Учебное пособие / О.И. Лыткина, Л.В. Селезнева. - М.: РГСУ, 2013. - 168 с.
16. Мананикова, Е. Н. Деловое общение / Е.Н. Мананикова. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 208 с.
17. Мунин, А. Н. Деловое общение / А.Н. Мунин. - М.: Флинта, МПСИ, 2014. - 376 с.
18. Павлова, Л.Г. Основы делового общения / Л.Г. Павлова. - М.: Феникс, 2017. - 746 с.
19. Папкина, О. В. Деловые коммуникации. Учебник / О.В. Папкина. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2014. - 160 с.
20. Психология и этика делового общения. Учебник и практикум. - Москва: СИНТЕГ, 2015. - 410 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/177572>