

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/335197>

**Тип работы:** Контрольная работа

**Предмет:** Социология коммуникаций

Теоретический вопрос. Психологические характеристики личности деловых партнеров. 3

Практическое задание. 8

Список литературы 12

Теоретический вопрос. Психологические характеристики личности деловых партнеров.

Деловые партнеры, которые принимают участие в коммуникативном процессе, имеют определенные особенности, связанные с их возрастом, полом и психологическими характеристиками.

Психологические характеристики связаны с темпераментом, характером, способностями, мотивами и потребностями, с направленностью, с эмоциями, с волевыми качествами, с социальными установками.

Представленные компоненты определяют индивидуальный, свойственный данному человеку ход мыслей и поведения в различных ситуациях, и прежде всего в ситуациях деловых коммуникаций. Они становятся вектором их отношений в деловых ситуациях.

Все эти характеристики взаимосвязаны и проявляются у деловых партнеров.

Так, темперамент – это комплекс психодинамических свойств индивида, который проявляется в уникальности его психической активности и интенсивности, в скорости и темпе психических реакций, в эмоциональном тоне жизнедеятельности. Темперамент влияет на темп и ритм психических процессов делового партнера, на степень устойчивости его чувств, на напряженность его волевых усилий [с. 85].

Например, сангвиник экстравертирован, у него сильная, уравновешенная, подвижная нервная система. Его эмоциональная система стабильна, он активен и энергичен; быстро адаптируется в меняющихся условиях; отличается коммуникабельностью. При этом именно наличие интереса к работе влияет на ее продуктивность.

В деловой коммуникации имеется тесная взаимосвязь темперамента деловых партнеров и свойств их характера. Это обусловлено тем, что темперамент определяет динамику проявления свойств их характера. Например, коммуникативность флегматика отличается длительностью, устойчивостью. Такой деловой партнер стремится поддерживать уже существующие привычные деловые отношения с прежними давними партнерами. У меланхолика коммуникативность более сдержана и ограничена. Ему трудно общаться, ему важна поддержка делового партнера. У холерика, ввиду его вспыльчивости и несдержанности, также затрудняется установление долговременных контактов. К тому же его активная позиция может вызвать противодействие со стороны других партнеров. Деловой партнер-сангвиник легко и быстро входит в контакт и может поддерживать успешный диалог со многими деловыми партнерами. Темперамент, также, коррелирует с такими психическими свойствами, как впечатлительность, импульсивность, тревожность, эмоциональность. Они определяют динамику психической деятельности деловых партнеров и оказывают значительное влияние на протекание психомоторных и коммуникативных процессов делового общения.

Из этого следует, что различные характеристики темперамента могут способствовать успеху в деловом общении либо, препятствовать ему.

Следующей важной психологической характеристикой является характер. Это та совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, которая складывается и проявляется в деятельности и общении в виде типичных способов поведения и реагирования на жизненные обстоятельства [с. 95].

Все многообразие проявлений характера можно классифицировать по следующим основаниям:

- направленность индивида, система его отношений в социуме;
- особенности волевой регуляции;
- эмоциональные особенности;
- интеллектуальные особенности [с. 97].

Направленность является ведущим качеством характера деловых партнеров, т. к. оно побуждает человека к разным видам коммуникации. Это вся система побуждений делового человека к деятельности, где реализуются его потребности, интересы, идеалы.

С направленностью связаны многие характерные черты человека: скромность, уступчивость, навязчивость, упрямство, ригидность, гибкость, ответственность и безответственность, черствость и чуткость, и мн. др.

1. Большунов А.Я., Киселева Н.И., Марченко Г.И., Новиков А.В., Тюриков А.Г., Чернышова Л.И. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / Под редакцией доцента Л.И. Чернышовой. - М.: Финансовый университет, Департамент социологии, 2018. - 338 с.
2. Деловые коммуникации / Под ред. В.П. Ратникова. - М.: Юрайт, 2017. - 528 с.
3. Никитина Е.С. Социология коммуникации / Е.С. Никитина. - М.: Palmarium Academic Publishing, 2014. - 636 с.
4. Сапегина С.Г. Деловые коммуникации: учеб. пособие / С.Г. Сапегина. - Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2015. - 304 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/335197>