

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/referat/86874>

Тип работы: Реферат

Предмет: Деловое общение

Введение 3

1 Деловые и публичные коммуникации: сущность и характеристика 4

2 Ведение деловых переговоров 8

3 Специфика ведения переговоров в различных странах мира 10

3.1 Особенности деловых переговоров во Франции 10

3.2 Деловой этикет и специфика деловой культуры Великобритании 11

3.3 Особенности делового стиля взаимодействия в США 14

Заключение 15

Список используемой литературы 16

Введение

Поведение человека связано с психологическими, социальными, биологическими механизмами.

Поведение может быть «мужским» или «женским», «достойным» и «маргинальным» и пр.

Культура, с одной стороны – это программа поведения, благодаря которой мы видим коллективное взаимодействие индивидов между собой. И этикет – это культурный патроним.

Этикет можно определить к определенной области совместной жизнедеятельности людей. Этикет – это феномен общества, результат постоянных социальных коммуникаций, совокупность норм и правил в общении.

Если говорить о проявлении поведения, то невербально оно проявляется в виде жестикуляции, действий, поступков. И вербальное поведение – речь. Поведение помогает установить контакт с окружающей действительностью. Человек обычно действует активно, проявляет себя в деятельности в социуме. Осознанная деятельность связана с целями человека. Человек всегда находится в окружающем мире. Если человек идет в публичное пространство, то здесь его поведение подлежит определенным маркировкам. Этой сфере придается больше важности, поскольку она находится в определенной нише и создана для определенных целей.

Деловые отношения являются общественными отношениями и их можно рассматривать как взаимосвязь между партнерами, коллегами. Деловые отношения формируются в процессе совместной деятельности в коллективе.

Целью данной работы является рассмотрение специфики деловой и публичной коммуникации.

Задачи:

1) Рассмотрение специфики деловых и публичных коммуникаций;

2) Описание особенностей ведения деловых переговоров;

3) Характеристика деловых коммуникаций в разных странах мира.

1 Деловые и публичные коммуникации: сущность и характеристика

4

Главная цель делового общения – это координация деятельности людей, которые вовлечены в него. Общим нравственным принципом общения является категорический императив И. Канта, который гласит: «Поступай так, чтобы максима твоей воли всегда могла иметь также и силу принципа всеобщего законодательства». Фундамент делового общения – это координация и гармонизация интересов участвующих сторон. Деловое общение должно осуществляться средствами этики для морально оправданных целей. Поэтому важно, чтобы рассматриваемое общение проверялось рефлексией этики. Сделать тот или иной выбор подчас очень сложно. В настоящее время рыночные отношения представляют все больше и больше свободы выбора, увеличивают число вариантов решений, инициируют общность моральных дилемм. Очень важно соблюдать «золотое правило этики общения»: относиться к другим так, как вы хотели бы, чтобы относились к вам. Это относится и к общению в ситуации «руководитель-подчиненный», и «руководитель-руководитель», и «подчиненный-подчиненный» и пр. Перечислим принципы этики деловых отношений:

- 1) Золотое правило этики (рассмотрели выше);
- 2) Обязательное исправление нарушения этики независимо от того, кто нарушил этот принцип;
- 3) Поведение и действие сотрудника может быть признано этичным, если оно способствует развитию организации с моральной точки зрения;
- 4) Этичное – это терпимое отношение сотрудников предприятия к моральным устоям, нормам.
- 5) Важно иметь собственное мнение при решении вопросов служебного характера;
- 6) Отсутствие насилия в этике делового общения;
- 7) Бесконфликтность в деловых отношениях .

Успех делового общения определяется этическими нормами и принципами, которые применяет, например, начальник к своим подчиненным. Нормы – это то, что является этически приемлемым. В компаниях, где не соблюдаются принципы этики делового общения, сотрудники, как правило, чувствуют себя дискомфортно и незащищено. То, как относится руководитель к подчиненным, определяет особенности делового общения. Создаются нравственные нормы и эталоны поведения. Если же мы говорим о деловом отношении в отношении подчиненного к своему руководителю, то здесь важно относиться к своему руководителю так, как подчиненный хотел бы, чтобы к нему относились его подчиненные. 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

5) контактное – дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве). Немаловажной частью делового общения являются его формы, так как в зависимости от этого человек должен правильно выбрать и применить составляющие делового общения. Различают следующие формы:

деловое совещание – открытое обсуждение задач или проблем группой коллег или специалистов;

д

- 1) Кларк С. Наблюдая за французами. Скрытые правила поведения. - М.: РИПОЛ классик, 2010.
- 2) Козаржевский А. Ч. Мастерство устной речи лектора. — М.: URSS: ЛИБРОКОМ, 2017. — 75с.
- 3) Кондрашова Т.В. Восприятие российской деловой культуры французскими и российскими менеджерами // Вестник Московского университета. Серия 24. Менеджмент. № 1 , 2010. С. 26-40.
- 4) Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. - М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 512с.
- 5) Лисс Э.М. Деловые коммуникации / Э.М. Лисс, А.С. Ковальчук. - М.: Дашков и Ко, 2018. - 342 с.
- 6) Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: пер. с англ. - М.: Дело, 2012. - 440 с.
- 7) Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: учеб. пособие. - М.: Слово/Slovo, 2015. - 624 с.
- 8) Хьюмс Д. Секреты великих ораторов: говори как Черчилль, держись как Линкольн. — М.: Манн, Иванов и Фербер: Эксмо, 2017. — 297 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/referat/86874>