

image not found or type unknown



Современный мир — это мир новейших технологий, деловых переговоров и карьерного роста. Всё основывается на взаимоотношениях и денежных сделках. Стремясь достичь вершин в бизнесе, часто забывается, что необходимо владеть определенными знаниями и навыками ведения деловых переговоров. Чтобы не упасть в грязь лицом перед партнерами – нужно владеть техниками и этикой делового общения. Необходимо знать, как вывести деловой разговор в нужное русло, не расстеряться перед возникшими проблемами и тем более добиться той цели, которая преследуется.

В современном мире деловые отношения достигают высокого уровня, поэтому этике уделяют большое значение в введении переговоров.

Этика — учение о морали, нравственности. Этот термин впервые употребил Аристотель для обозначения практической философии, которая должна дать ответ на вопрос, что мы должны делать, чтобы совершать правильные, нравственные поступки.

Этику деловых отношений можно определить как совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности.

Сама специфика делового общения обусловлена тем, что оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятельности, связанной с производством какого-либо продукта или делового эффекта. При этом стороны делового общения выступают в формальных (официальных) статусах, которые определяют необходимые нормы и стандарты поведения людей. На первый план, на сегодняшний день, выдвигается экономический интерес, материальный результат, прибыль как концентрированный критерий человеческой деятельности и общения, становится доминирующей и всеохватывающей с развитием капитализма. Конечным критерием справедливости или несправедливости становится умение успешно вести дело, деловой прагматизм. Поэтому, умение вести деловые переговоры – становится поистине искусством.

Деловое общение — это прежде всего коммуникация, обмен информацией, значимой для участников общения.

Искусство делового общения заключается в таких понятиях как:

- владение невербальным общением (зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении; мимика, поза, движения и др.);
- владение вербальными техниками общения (правильная постановка вопроса, грамотная речь, умение слушать и слышать собеседника, умение говорить).

Зная особенности этики делового общения, можно добиться больших вершин в мире, где правят бизнес, деньги и партнерство.