

Н.А. Коноплёва

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Учебное пособие

•ФЛИНТА•

Нина Алексеевна Коноплева

Психология делового общения. Учебное пособие

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6601001

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ [Электронный ресурс] : учеб.

пособие / Н. А. Коноплева: Флинта; Москва; 2013

ISBN 978-5-9765-0118-8

Аннотация

Раскрываются основы деловой коммуникации, прослеживаются психологическое своеобразие различных типов людей, возможные способы общения между ними, их сильные и слабые стороны. Пособие позволит будущим менеджерам, руководителям всех уровней, специалистам, работающим в сфере «человек – человек», быть успешными профессионалами.

Содержание

Введение	5
Раздел I	9
Тема 1. Истоки человеческого общения.	9
Составные элементы процесса общения	
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Нина Алексеевна
Коноплёва
Психология
делового общения**

© Издательство «ФЛИНТА», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Введение

Курс «Психология делового общения» имеет решающее значение для подготовки успешных специалистов, работающих в сферах «человек – человек». Необходимость введения курса обусловлена тем, что до 70 % управленческих решений принимаются руководителями в устной форме, в процессе делового общения. Характер делового взаимодействия оказывает решающее влияние на эффективность совместной деятельности, успешность деловых совещаний, переговоров, пресс-конференций и презентаций.

Особое место данного курса в профессиональной подготовке обусловлено тем, что овладение основами деловой коммуникации позволит специалистам эффективно взаимодействовать с деловыми партнерами, реализовывать комфортно-психологическое общение, стратегии и тактики, способствующие достижению сотрудничества и компромисса.

Знание психотипов деловых партнеров, клиентов, коллег, руководителей, особенностей их репрезентативных систем, умение составлять успешные в деловых контактах рабочие группы и коллективы, овладение приемами влияния на партнеров по деловому взаимодействию разовьют тот коммуникативный опыт, который позволит стать успешным профессионалом в различных сферах деятельности.

Кроме того, знания данной учебной дисциплины позволят исследовать имидж всех членов профессионального коллектива, выявить их личностные качества, с одной стороны, повышающие успешность фирмы, а с другой – затрудняющие профессиональный рост и негативно влияющие на имидж предприятия; помогут формированию привлекательного как личностного, так и группового имиджа.

Курс тесно связан и опирается на такие дисциплины, как социальная психология, профессиональная этика, социология, конфликтология, физиогномика, психодиагностика, имиджелогия.

Данный курс преследует цель научить студентов пониманию человека в системе отношений с самим собой, другими людьми, с окружающим миром, особенностей построения деловых контактов и их влияния на эффективность совместной деятельности.

Учебный курс «Психология делового общения» направлен на изучение студентами психологического своеобразия различных типов людей, понимание того, как характер человека влияет на его поведение и стратегию отношений с другими людьми, рассмотрение имиджа различных психологических типов, изучение бессознательных проявлений человеческой психики.

Изучение дисциплины позволит будущим специалистам эффективно взаимодействовать в деловом мире, реализуя комфортное в психологическом плане общение, ориентиро-

ванное на достижение сотрудничества, что в итоге приведет к успешности на профессиональном уровне.

Кроме того, знание дисциплины обеспечит будущему специалисту умение формировать успешный имидж как личности, так и коллектива, в котором он будет трудиться.

Изучение дисциплины предусматривает решение ряда образовательных задач:

- Научить студентов пониманию индивидуально-психических процессов, свойств и состояний, проявляющихся в общении вообще и деловом общении в частности, а также исследованию психологии рабочей группы в процессе ее формирования и жизнедеятельности.

- Овладеть методами психологической диагностики, приемами описания психологических состояний субъектов деятельности, отдельных членов коллектива, его руководителей.

- Освоить психодиагностические методики, направленные на выявление основных проявлений личности, детерминирующих их поведение в деловом общении.

Учебное пособие построено таким образом, что прежде всего рассматриваются факторы, влияющие на процесс общения, его основные виды, их характеристика, составные элементы. Изучаются вербальные и невербальные средства общения, прослеживается значение речи и слушания для делового общения, особенности их построения для эффективной коммуникации, факторы, способствующие и препятствующие успешному общению. Затем изучается предмет,

объект, задачи, история психологии делового общения, виды делового общения, их функции и основные характеристики, факторы, детерминирующие поведение в деловом общении, психологические защиты, прослеживается их влияние на коммуникацию, изучаются основные теории личности, внесшие вклад в соционику. В дальнейшем подробно рассматривается теория личности К.Г. Юнга, изучается индикатор типов личности Майерс-Бригс, методика определения типа темперамента Д. Кейрси, а также типология личности Дж. М. Олдхэма и Луи Б. Морриса, выявленные ими психологические типы в контексте их поведения в деловом общении. Подробно изучается имидж ряда психологических типов с рассмотрением их поведения в деловом взаимодействии и особенностей общения с другими психосоциотипами.

Значительное внимание при изучении дисциплины направлено на освоение студентами психодиагностических методик, позволяющих не только исследовать имидж конкретного человека, но прежде всего понять особенности его делового взаимодействия, умения работать в группе, а также способствующих приобретению знаний по формированию успешных в деловом взаимодействии рабочих команд.

Раздел I

Предмет, задачи, характеристика психологии общения.

Теоретические предпосылки становления психологии делового общения

Тема 1. Истоки человеческого общения. Составные элементы процесса общения

Как и все метапсихологические категории, «общение» выступает в качестве междисциплинарного предмета познания, к которому обращены многие другие науки: лингвистика (в особенности психолингвистика), информатика, педагогика, психология и др.

Взаимодействие человека с окружающим его миром осуществляется в системе объективных отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни. Объективные отношения и связи (отношения зависимости,

подчинения, сотрудничества, взаимопомощи и др.) закономерно возникают в любой реальной группе.

Общение – это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый мотивами совместной деятельности. Общение включает в себя обмен информацией (коммуникативная сторона), взаимодействие общающихся (интерактивная сторона), восприятие общающимися друг друга (перцептивная сторона).

Человек издавна получал различные определения: человек разумный, и человек производящий, и человек играющий. Думается, с неменьшим основанием его можно назвать *homo communicans* – человек общающийся. Русский мыслитель Петр Чаадаев (1794–1856) остроумно заметил: «Лишенные общения с другими созданиями, мы щипали бы траву, а не размышляли о своей природе». И он был прав, поскольку естественным способом существования человека является его связь с другими людьми, а сам человек становится человеком только в общении.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.