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://stuservis.ru/esse/215304>

Тип работы: Эссе

Предмет: Социология коммуникаций

-

Эссе на тему «Какие из предложенных Дж. Нашером инструментов будут полезны мне для повышения эффективности профессиональных коммуникаций»

Все чаще в бизнес-литературе рассматриваются темы «мягкой силы» и «эмоционального интеллекта». Суть всех этих тем сводится к важности успешной коммуникации, которая является неотъемлемой частью взаимоотношений между людьми и взаимодействий между компаниями. Умение протянуть незримые нити коммуникации, «настроить» их в соответствии со своими целями является важнейшим конкурентным преимуществом как отдельных сотрудников, так и целых бизнесов.

В книге «Договорились» Дж. Нашер рассматривает множество ситуаций из практики отдельных людей, компаний и даже глав государств. В рамках данного эссе интерес представляют практические советы, которые могут быть полезны для повышения эффективности профессиональной коммуникации.

Первое, на что обращает внимание Нашер – это сила. «У кого же сила? У того, кто в этом убежден!» В переговорах важно занимать более сильную позицию, чем собеседник. Что особенно интересно и важно, слабость или сила позиции не соотносится напрямую с силой, властью и популярностью лиц, участвующих в переговорах. Конечно, исходные данные имеют значение, но не решающее. Мастерство переговорщика состоит как раз в том, чтобы «выжать максимум» из ситуации, и занять максимально выгодную позицию из возможных в данной ситуации. Широта взглядов и умение подмечать нюансы здесь очень помогут.

Мой опыт говорит о том, что иногда важно не столько «повернуть» ситуацию в свою сторону, заняв позицию силы, сколько не растерять ее в результате нелепых ошибок. Например, типичнейшая ошибка, которая случалась и со мной – опоздания. За редким исключением, опоздания должны быть исключены. Можно достаточно хорошо подготовиться ко встрече, хорошо выглядеть, но опоздание, поспешные действия, суета и последующие извинения ослабят позицию в еще не начавшихся переговорах.

-

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://stuservis.ru/esse/215304>