

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/aspirantskij-referat/314161>

Тип работы: Аспирантский реферат

Предмет: История

Введение 2

1. Язык делового общения как предмет обучения 4

2. История изучения «языка делового общения» 7

3. Проблемы коммуникации в истории философии 12

Заключение 19

Список используемой литературы 21

Введение

Язык делового общения представляет собой сложный и многогранный процесс, развивающий контакт между людьми в официальной сфере. Участники выступают в официальной позиции и ориентируются на достижение определенных целей, задач. Особенностью этого процесса является регламентированность, то есть соблюдение определенных границ, продиктованных национальными и культурными традициями, принципами профессиональной этики.

В конкретном контексте официальных контактов существуют «писанные» и «неписанные» кодексы поведения. Порядок приема клиентов и то, как с ними обращаются во время обслуживания, называется деловым этикетом. Его основная функция заключается в формулировании правил, облегчающих взаимопонимание между людьми. Второй по важности характеристикой является удобство и практичность. Современный домашний этикет носит интернациональный характер. Потому что основы были по существу заложены в 1720 г. «общим правилом» Петра I, от которого были заимствованы иностранные идеи.

Деловое общение включает в себя две группы правил:

□ Правила, действующие в сфере общения между членами одной группы (горизонтальной) с одинаковым статусом.

□ Директивы (вертикальные), определяющие характер контактов между руководителями и подчиненными. Общее требование – дружелюбное и полезное отношение ко всем коллегам и единомышленникам, независимо от личных симпатий и антипатий.

Установка на деловое взаимодействие также отражается во внимании к речи. Очень важно соблюдать речевой и языковой этикет профессионального общения, то есть выработанные обществом правила языкового поведения, характерные готовые «формулы», позволяющие организовать этикетные ситуации типа приветствия, просьбы, благодарности.

Коммуникация как взаимодействие предполагает, что люди вступают в контакт друг с другом и обмениваются определенной информацией с целью создания совместной деятельности и сотрудничества. Чтобы коммуникация как взаимодействие была успешной, необходимо установить следующие этапы:

1. Создание контактов (знакомств). Это включает в себя понимание других и представление себя другим.

□ Ориентировка в коммуникативной ситуации, понимание происходящего и паузы.

□ Обсудите интересную проблему.

- Решение проблем.

□ Завершить контакт (оставить контакт).

Контакты со службами должны строиться на партнерских началах, исходя из общих требований и потребностей, в интересах цели. Несомненно, такое сотрудничество повышает трудовую и творческую активность и является важным фактором технического процесса производства и бизнеса, поэтому эта тема кажется мне наиболее интересной и важной.

1. Язык делового общения как предмет обучения

Предметная область - под предметной областью следует понимать круг проблем, изучаемых в рамках научных и учебных дисциплин. Предметом данного курса являются проблемы культуры делового общения. Для того чтобы более подробно разъяснить особенности предмета данного курса, необходимо понять значение четырех основных понятий. 'коммуникация', 'бизнес', 'культура' и 'этика', которые определяют, как содержание, так и название. Ключевым понятием является "коммуникация".

Общение - это процесс взаимосвязи и взаимодействия между людьми. В деловом общении люди передают разнообразную информацию; обмениваются мнениями, суждениями, знаниями, убеждениями, идеями и результатами деятельности; выражают потребности, интересы и цели; осваивают практические навыки и умения, нравы и манеры, обычаи, ритуалы и традиции; ищут новые пути и средства для преодоления возникающих трудностей и проблем; принимают коллективные решения выполняет.

Деловое общение может быть прямым, предполагающим взаимодействие лицом к лицу, или косвенным, реализуемым через деловые письма, приказы, инструкции, отчеты, телефон, радио, телевидение и электронную связь.

Цели курса вытекают из актуальности проблемы повышения культуры делового взаимодействия. Научить студентов применять свои знания этики делового общения на практике, уметь вести деловые беседы, переговоры, встречи, выступления, писать деловые письма, вести телефонные переговоры и культурное поведение в деловом общении, в общественных местах и на деловых приемах.

Процесс делового общения изучался в философии, психологии, социологии, педагогике и лингвистике. Потребность людей в общении обусловлена объективной необходимостью сосуществования людей. На протяжении всей своей жизни люди вступают в контакт со многими людьми и обмениваются когнитивной, эмоциональной и оценочной информацией.

1. Аббаньяпо Н. Мудрость жизни. СПб.: Алетейя, 1996.
2. Бердяев Н. А. Я и мир объектов (Опыт философии одиночества и общения) // Бердяев Н. А. Философия свободного духа. М.: Республика, 1994.
3. Гвозданного В.А. Теория морали и этика бизнеса. Курс лекций. Под ред. В.А. Гвозданного. - М.: Росс. Экон. акад., 1995
4. Гусейнов А. А. Великие моралисты. М.: Республика, 1996.
5. Гоббс Г. Избранные произведения в 2 т. М.: Мысль, 1964. Т. 1.
6. Зыкова А. Б. Проблема общения в философии М. де Унамуну // История философии. Вып. 1. М. : ИФ РАН, 1997.
7. Локк Дж. Сочинения в 3 т. М.: Мысль, 1988. Т. 3.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. Т. 1.
9. Новая философская энциклопедия : в 4 т. / под ред. В. С. Степина. М.: Мысль, 2010.
10. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнеса. - М.: Дело, 2000
11. Сафьянов В. И. Этика общения : учеб. пособие. М.: Изд-во МГУП "Мир книги", 1998.
12. Смирнов Г.Н. Этика деловых отношений. М. 2008.
13. Фейербах Л. Избранные философские произведения. М.: Госполитиздат, 1955.
14. Чаадаев П. Я. Полное собрание сочинений. М.: Наука, 1991. Т. 1. С. 385.
15. Юркина Л.В. Этикет: история и современность ч.1: Уч. Пособие – М., 2009

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/aspirantskij-referat/314161>