

представленный ЮНЕСКО. — М.: ЮНЕСКО, 1997. — 31с. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ifap.ru/library/book201.pdf>. — Дата доступа: 04.01.2016.

3. *Зимняя, И.А.* Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека [Текст] // Интернет-журнал "Эйдос". — 2006. — 4 мая. — В надзаг: Центр дистанционного образования «Эйдос» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2006/0504.htm>. — Дата доступа: 04.01.2016.

4. *Талызин, Н.Ф.* Управление процессом усвоения знаний (психологические основы) [Текст] / Н. Ф.Талызина. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — 345 с.

<http://edoc.bseu.by>

*О.М. Шалак, О.М. Струй*  
УО ПГУ (г. Новополоцк)

## **ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Деловое общение сегодня проникает во все сферы общественной жизни. В коммерческие, деловые отношения вступают предприятия всех форм собственности, частные лица. Компетентность в сфере делового общения непосредственно связана с успехом или неуспехом в любом деле: науке, искусстве, производстве, торговле. Что касается менеджеров, юристов, предпринимателей, организаторов производства, людей, занятых в сфере управления, то коммуникативная компетентность для представителей этих профессий представляет важнейшую часть их профессионального облика.

Специфика делового общения заключается в том, что столкновение, взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляется в правовых рамках. Чаще всего люди вступают в деловые отношения, чтобы юридически оформить взаимодействия в той или иной сфере. Идеальным результатом взаимодействия и правового оформления отношений становятся партнерские отношения, построенные на основах взаимного уважения и доверия [3, с. 4].

Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о доб-

ре и зле, справедливости и несправедливости, правильности и неправильности поступков людей. И общаясь в деловом сотрудничестве со своими, партнёрами, подчинёнными, начальником или коллегами, каждый, так или иначе, сознательно или стихийно опирается на эти представления. Но в зависимости от того, как человек понимает моральные нормы, какое содержание в них вкладывает, в какой степени он их вообще учитывает в общении, он может как облегчить себе деловое общение, сделать его более эффективным, помочь в решении поставленных задач и достижении целей, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным. Знания личности позволяют определить, насколько эффективными могут быть деловые отношения с конкретным человеком.

В соответствии с содержанием общения различают четыре основные функции общения. Инструментальная функция характеризует общение как социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия. Интегративная функция раскрывает общение как средство объединения людей. Функция самовыражения определяет общение как форму взаимопонимания психологического контекста. Трансляционная функция выступает как функция передачи конкретных способов деятельности, оценок и т.д. Среди других функций общения можно назвать: экспрессивную (функция взаимопонимания, переживаний и эмоциональных состояний); социального контроля (регламентации поведения и деятельности); социализации (формирования навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами) и др. [2].

В политической, предпринимательской, коммерческой и иных сферах деятельности важную роль играют деловые беседы и переговоры. Изучением этики и психологии переговорных процессов занимаются не только отдельные исследователи, но и специальные центры, а методика ведения переговоров включается в программы подготовки специалистов различных профилей.

Деловые беседы и переговоры осуществляются в вербальной форме. Это требует от участников общения не только грамотности, но и следования этике речевого общения. Кроме того, важную роль играет, какими жестами, мимикой мы сопровождаем речь (невербальное общение). Особую важность знание невербальных аспектов общения приобретает при ведении переговорных процессов с иностранными партнёрами, представляющими иные культуры и религии [3, с. 161].

Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией и не предполагает заключение договоров или выработку обязательных для исполнения решений. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью.

Переговоры имеют более официальный, конкретный характер и, как правило, предусматривают подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон (договоров, контрактов и т.д.). Основные элементы подготовки к переговорам: определение предмета (проблем) переговоров, поиск партнеров для их решения, уяснение своих интересов и интересов партнеров, разработка плана и программы переговоров, подбор специалистов в состав делегации, решение организационных вопросов и оформление необходимых материалов — документов, чертежей, таблиц, диаграмм, образцов предлагаемых изделий и т.д.). Успех переговоров в целом во многом зависит от результатов такой предварительной подготовки [1].

Учитывая вышесказанное, следует отметить, что овладение навыками делового общения является необходимым для будущих деловых людей: менеджеров, экономистов, юристов и других. Эти навыки в будущем могут сыграть важную роль при заключении сделки или подписании контракта.

#### **Литература**

1. Браим, И.Н. Культура делового общения / И.Н. Браим. — Минск: ИП «Эко-перспектива», 1998. — 174 с.
2. Дебольский, М.Г. Психология делового общения / М.Г. Дебольский. — М.: Приор, 1992. — 240 с.
3. Скаженик, Е.Н. Деловое общение / Е.Н. Скаженик. — Таганрог: Изд-во ТРТУ. — 180 с.

<http://edoc.bseu.by>

**Т. М. Рогач**  
УО БГЭУ (г. Минск)

## **ПРОЕКТНО-КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

Новый политико-экономический контекст жизни общества, глобальные вопросы экологического и нравственного характера требуют