

СЕКЦИЯ 6

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УДК 005.57

Д. Баяргельдыев
(Республика Беларусь)

Научный руководитель: И.С. Фокина, ст. преподаватель,
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Деловая коммуникация отличается от простого общения тем, что в процессах ее осуществления ставится цель и конкретные задачи, которые должны быть решены. В деловом общении невозможно прекратить взаимоотношения с партнером без потерь с обеих сторон. В этом смысле этика служит своеобразным посредником, позволяющим быстрее найти оптимальное решение, сгладить острые углы, с достоинством выходить из затруднительных ситуаций.

В целом, деловые коммуникации могут быть прямые (предполагающие непосредственный контакт) и косвенные (возникающие в случаях, когда между партнерами существует какая-либо пространственно-временная дистанция).

Деловая коммуникация может осуществляться в следующих формах:

1. *Деловая беседа* – передача или обмен информацией и мнениями по определенным вопросам и проблемам. Деловая беседа выполняет ряд функций: взаимное общение работников из одной деловой сферы; совместный поиск, выдвижение или разработка рабочих идей и замыслов; контроль и координирование деловых мероприятий. Она может быть непосредственной или опосредованной, чаще всего, *по телефону*. Данная форма деловых коммуникаций может предварять переговоры или быть элементом переговорного процесса.

2. *Деловые переговоры* – основное средство согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон. Деловые переговоры всегда целенаправленны и предполагают заключение сделок, подписание соглашений и контрактов.

3. *Собеседование* – используется при решении кадровых вопросов: при приеме на работу, увольнении.

4. *Спор* – столкновение мнений, разногласие по какому-либо вопросу, борьба за отстаивание собственных позиций. Спор может быть реализован через полемику, дебаты, дискуссии и т.д.

5. *Деловое совещание* – способ открытого коллективного обсуждения проблем группой специалистов.

6. *Презентация* – первое официальное представление заинтересованной аудитории некоторой еще неизвестной или малоизвестной продукции, фирмы и ее создателей. С помощью презентации информируют и убеждают потенциальных клиентов и партнеров в необходимости приобретения конкретной продукции или услуги.

7. *Торги* – это способ продажи и закупки товаров, размещения заказов на подрядные работы путем привлечения предложений от нескольких поставщиков и подрядчиков, и выбора наилучшего из них. В результате торгов заключается юридическая сделка с тем деловым партнером, который предложил наиболее выгодные условия.

8. *Деловая переписка* – обобщенное название различных по содержанию документов, выделяемых в связи с особым способом передачи информационного сообщения.

9. *Пресс-конференция* – мероприятие для СМИ, проводимое в случаях, когда есть общественно значимая новость, и организация или отдельная известная личность, непосредственно связанные с этой новостью, желают дать свои комментарии по этой новости, которые были бы интересны и важны для общественности.

Любая форма деловой коммуникации носит уникальный, своеобразный характер, предполагая каждый раз разных участников, условий, предмета обсуждения. Но, тем не менее, все формы должны строиться в соответствии с определенными, универсальными принципами деловой этики.

UDC 316.28: 33

I. Bezgodova

(Republic of Belarus)

Scientific supervisor: T. E. Charnovets

Belarusian State Agrarian Technical University

THE INFLUENCE OF APPEARANCE ON COMMUNICATION IN BUSINESS

Communication is the key in every aspect of life, but it's especially crucial in the workplace. Communication is essential for the very existence and operation of any business or any other organized effort. Business communication can be both verbal and nonverbal. The basic objective is to convey the message and to get the things done in a business organization effectively and efficiently.

Whether you like it or not, your clothing communicates and it can have a serious effect on your ability to achieve success. How you present yourself or your product helps you achieve business success.

Have you ever wondered how much your appearance matters to the people you meet or how much it matters in business? Many people spend a great deal