

Социально-психологические аспекты обучения профессионально-деловому общению

Сейтенова Венера Андреевна – старший преподаватель Каракалпакского государственного университета.

Абд্রেимова Дилярам Кыдырбаевна – старший преподаватель Каракалпакского государственного университета.

Аннотация: Объектом внимания авторов статьи являются устные переговоры специалистов внешне-экономических связей. В свете теории общения рассматриваются отдельные параметры переговоров как процесса, при котором происходит обмен различными видами информации. Проводится анализ различных параметров информации с точки зрения качественной характеристики и содержательной стороны.

Ключевые слова: Предмет обсуждения, главная и второстепенная информация, исходная и дополнительная информация, фактологическая, оценочная, направляющая информация.

В условиях интенсивно развивающихся международных контактов и связей республик Узбекистан и Каракалпакстан с Россией и странами ближнего зарубежья велико значение проблемы речевой коммуникации на русском языке. Как учебный предмет, русский язык представляет собой один из компонентов общей системы подготовки специалистов в вузе. Необходимым условием профессиональной деятельности специалистов экономического профиля является владение навыками делового общения. В ходе реализации коммерческих операций используются и устное и письменное общение, но предпочтение, как отмечает целый ряд специалистов в данной области (К.А.Павлов, К.Г.Воронов, Н.Н.Герчикова и др.), отдается устному кон-тактному общению, устным переговорам.

Во время переговоров в процессе взаимодействия субъектов между ними создается общий фонд информации, которым могут пользоваться все партнеры по переговорам. Участники переговоров обмениваются различными видами информации. Анализ классификаций информации, приведенных разными авторами, показывает

необходимость учитывать при ее разработке целый комплекс параметров. Этот комплекс, с нашей точки зрения, должен включать:

1. Качественную характеристику информации. На основании этого параметра мы выделяем главную и второстепенную информацию.
2. Соотношение имеющейся у одного партнера по общению информации и поступающей к нему от другого партнера. Первую можно назвать исходной, вторую - дополнительной. Дополнительная информация может классифицироваться по отношению к исходной как конкретизирующая, уточняющая, корректирующая, детализирующая, обобщающая.
3. Содержательную сторону, т.е. то, «о чем» партнеры информируют друг друга, какую роль эта информация играет в развитии общения. Учитывая первый вопрос «о чем?», можно выделить: 1) фактологическую (о фактах, объективно существующих и составляющих предмет обсуждения); 2) оценочную, т.е. информацию об отношении партнера к обсуждаемому вопросу, поступку (это отношение может быть и субъективным) и 3) направляющую, т.е. информацию о желании партнера развивать общение в определенном направлении. Данный вид информации представляет собой волеизъявление одного партнера и служит средством: а) направления действий другого партнера в определенном русле; б) направления совместных действий партнеров в определенном русле.

Таким образом, изучение устного профессионального общения специалистов внешнеэкономических связей в свете теории общения показало, что переговоры представляют собой сложный многоступенчатый процесс, при котором происходит обмен различными видами информации, направленный на повышение степени информированности партнеров, с одной стороны, и на аргументирование позиций, с другой. Своеобразие ситуации, в которой осуществляются переговоры, определяется спецификой целей, обстановки, отношений между партнерами, их интересов, фоновых знаний, социальных ролей.

Список литературы

1. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии. – В сб.: Методологические проблемы социальной психологии. - М.: Высшая школа, 1975. – 246 с.
2. Гусев Г. Психология общения. - М.: Высшая школа, 1980
3. Бодалев А.А. Восприятие человека человеком. – Л.: Просвещение, 1965
4. Яноушек Я.Я. Коммуникация трех участников совместной деятельности. – В сборнике статей «Проблемы общения в психологии». М.: Высшая школа, 1981

{social}