

ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА

Крамаренко Дарья Сергеевна

студент, Белгородский государственный аграрный университет имени В. Я. Горина, РФ, г. Белгород

В современной и узкой интерпретации под деловым диалогом понимается устное общение между собеседниками, обладающими необходимыми полномочиями в организациях и компаниях для установления деловых отношений и выработки конструктивных подходов к решению бизнес-задач.

Стремление одного человека или нескольких людей к действию, которое изменит хотя бы одну из сторон какой-либо ситуации или установит новые закономерности между участниками беседы осуществится в деловой беседе. В бизнесе или политики деловые беседы представляют собой устное взаимодействие между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия со стороны своих организаций или стран для их проведения и разрешения серьезных проблем.

Такую беседу можно рассматривать в понятии планируемой или организованной беседы на какую-либо тему, опираясь на конкретные проблемы, которые необходимо решить в процессе беседы. Искусство сложно понять, и порядок ведения деловых бесед не является исключением из правил.

Правила делового разговора:

- Привлечение внимания собеседника - это начало разговора.
- Если собеседник уверен в полезности предложения, он примет сказанное ему
- Пробудить интерес у собеседника, убедить его в правильности действия, согласиться с предложенной мыслью, его реализация ему поможет
- Если собеседник понимает удобство предложения, но действует недостаточно осторожно или четко представляет перспективы, то необходимо найти и разграничить его интересы
- Как только это будет сделано, вы можете завершить вашу беседу

При подготовке и планировании беседы неожиданные моменты можно ожидать заранее, что снижает количество замечаний собеседника. Кроме того, они приобретают навыки быстрого и гибкого реагирования на непредсказуемые ситуации.

Деловая беседа-это возможность убедить собеседника в законности его позиции, позволяющая согласиться и поддержать его.

Именно личность, темперамент, настрой, умение, то есть все, что предполагается в контексте деловой беседы каждого участника.

Виды

Бизнес-собеседование можно проводить в трех случаях: разговор о найме сотрудника, увольнении и т.д. Самое главное-получить правдивую информацию о новых сотрудниках,

чтобы определить их квалифицированность.

Основная цель собеседования

- Узнайте, почему человек находится в поиске работы;
- Выявить его слабые и сильные стороны, черты характера;
- Узнайте больше о достижениях сотрудников;
- Спросите о зарплате, которую он ожидает;

При проведении процесса увольнения, необходимо:

- Выявить истинные причины увольнения сотрудников.
- определить, что его мотивировало, чем вызвало такое решение - То, что ему не подходит на работе, и наоборот.

Не рекомендуется во время деловой беседы:

- перебивать партнера;
- негативно оценивать его внешний вид;
- подчеркивать разницу между собой и им;
- избегать зрительной близости и не смотреть пристально на собеседника.

В данной статье были рассказаны способы общения людей при деловой беседе, благодаря которым можно улучшить свои навыки общаться с другими людьми. Все основные пункты, описанные в данной статье, были полностью решены. Цель достигнута.

Таким образом, в ходе беседы устанавливается связь между участниками, уточняются решаемые проблемы, происходит обмен информацией, поднимаются решаемые проблемы, определяется занимаемое участниками беседы положение, происходит обмен мнениями по обсуждаемым вопросам, а в конце беседы подводятся итоги, достигнутые участниками.

Список литературы:

1. Кузина Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Ось - 89, 2000. - 345 с.
2. Коноваленко, М.Ю. Деловые коммуникации: Учебник для бакалавров / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко. - Люберцы: Юрайт, 2016.
3. Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика. Учебник / И.М. Дзялошинский, М.А. Пильгун. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с.
4. Мельникова С.В. Деловая риторика (речевая культура делового общения): Учебное пособие. - Ульяновск: УлГТУ, 1999.