

Минуты конфликты и тупики

Виртуальная книжная выставка

Отдел технической и экономической литературы Национальной библиотеки Республики Адыгея представляет виртуальную книжную выставку «Минуты конфликты и тупики», входящую в цикл «ПРО жизнь (Правила Расстановки Ориентиров)».

В книгах, представленных на ней, рассматриваются основные характеристики делового общения, его этические и психологические основы, особенности межкультурной деловой коммуникации. Задача экспозиции познакомить студентов, обучающихся по курсу «Основы делового общения», а также предпринимателей, управленцев, работников государственных и муниципальных служб с книгами из фонда отдела.

Деловое общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, в его процессе ставятся конкретные задачи, которые требуют своего решения, или реализуют определенные цели. У делового общения должен быть конкретный результат – продукт совместной деятельности, информация, карьера, власть, а также сопутствующие им интеллектуальный анализ и эмоциональные переживания.

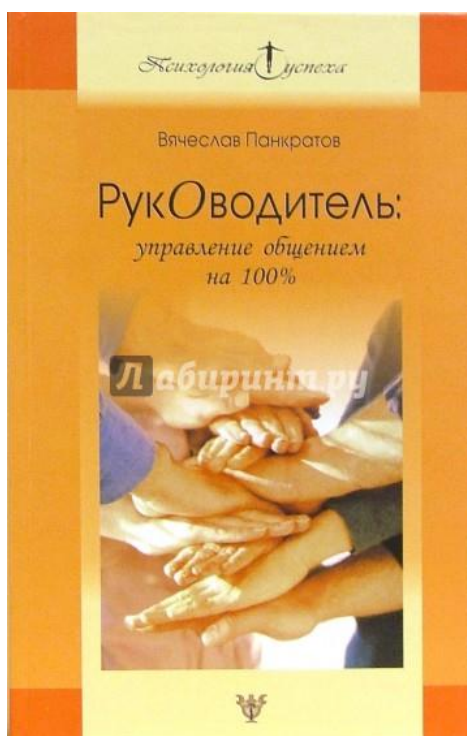


Деловое общение – особый вид общения, который обладает своими специфическими формами и психологическими особенностями. При межличностном общении ценность общения выше конкретных целей, поводов и обстоятельств встреч. В обычном дружеском общении чаще всего не ставятся конкретные задачи, не преследуются определённые цели. Такое общение можно прекратить в любой момент. В случае делового общения желание общаться вторично по отношению к необходимости.

В современном обществе личностные качества человека начинаются с его деловой характеристики, отношения к труду, уровня профессиональной пригодности. Все это определяет исключительную актуальность вопросов, составляющих содержание профессиональной этики. Подлинный профессионализм опирается на такие моральные нормы, как долг, честность, требовательность к себе и своим коллегам, ответственность за результаты своего труда.

Нравственные качества личности общество рассматривает как один из ведущих показателей ее профессиональной пригодности.

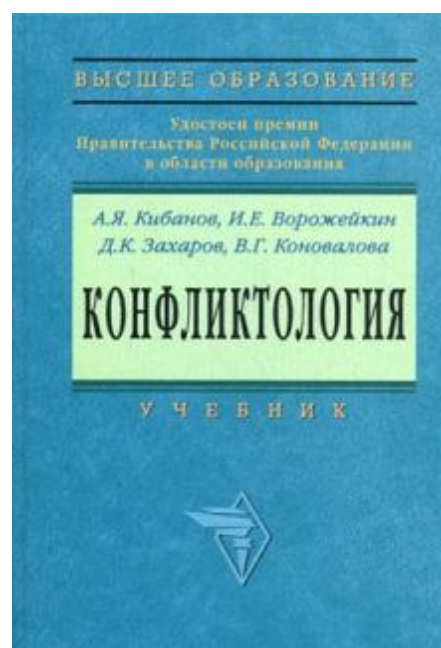
Без соблюдения этих норм невозможны политические, экономические, культурные отношения, ибо нельзя существовать не уважая друг друга, не налагая на себя определенных ограничений.



Любой руководитель, имеющий в подчинении людей и настраивающий их на безупречное выполнение своих служебных обязанностей, должен быть профессионалом в сфере межличностного общения и взаимодействия. Руководитель решает различные коммуникативные задачи: он организует поиск сотрудников и сбор информации о них, разрешает многочисленные конфликтные ситуации; он должен уметь выслушать, понять собеседника, убедить его, склонить к своей точке зрения, расположить к себе, добиться взаимопонимания. Об этом и многом другом говорится в этом издании.

Конфликты как существенная сторона социальных связей, взаимодействия и отношений людей, их поведения и поступков всегда, с незапамятных времен притягивали к себе пытливые внимание человека. Свидетельства тому – мифология и религия разных народов, фольклор и памятники древней литературы, суждения античных и средневековых мыслителей, достижения социальных и гуманитарных наук.

В данной книге излагаются основы конфликтологии, характеристика конфликтов, источники их возникновения и стадии развития, формы проявления, функции и значимость в социально-экономической и других сферах жизни общества. Разбираются вопросы предупреждения конфликтов, стратегии их разрешения, управления конфликтами. Книга рассказывает о роли руководителя в профилактике и разрешении конфликтов.



В последние десятилетия в отношениях между Россией и странами арабского Востока наступил новый этап: они начали развиваться не только на государственном уровне, но и на уровне частных фирм и отдельных лиц.

В связи с развитием и укреплением официально-деловых контактов проблема бизнес-этикета становится весьма актуальной. Знание, соблюдение и уважение правил этикета народа, с которым предстоят контакты, значительно упрощают процесс общения в условиях современного мира. Существует немало примеров того, что одного лишь блестящего знания иностранного языка недостаточно для успешного ведения переговоров и

А.А. Сканави

БИЗНЕС-ЭТИКЕТ В АРАБСКИХ СТРАНАХ



Для всех тех, чья деятельность тем или иным образом связана со странами Арабского Востока

КНОРУС

повседневного делового общения.

Незнание, и в следствии этого нарушение правил этикета, принятого в данной стране, могут привести к срыву переговоров и охлаждению отношений, что не раз наблюдалось в общении между арабами и европейцами.

В настоящей книге затрагивается целый ряд проблем, подробное описание и истолкование которых помогут не только специалистам по арабскому языку и культуре, но и дипломатам и бизнесменам общаться в соответствии с нормами, принятыми в арабских странах.

Список литературы:

1. Титова Л. Г. *Деловое общение : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления / Л. Г. Титова.* – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 271 с.
2. Бороздина Г. В. *Психология делового общения : учебник / Г. В. Бороздина.* – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 295 с.
3. Кукушин В. С. *Деловой этикет : учебное пособие / В. С. Кукушин.* – 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д : Феникс; Март; Москва : Март, 2010.- 304с.
4. Панкратов В. Н. *Руководитель: управление общением на 100 %: практическое руководство / В. Н. Панкратов.* – Москва : Психотерапия, 2006. – 240 с., табл.
5. Кибанов А. Я. *Конфликтология : Учебник / Кибанов А. Я. Ворожейкин И. Е., Захаров Д. К. и др. под ред. А. Я. Кибанова.* – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 302 с.
6. Сканави А. А. *Бизнес-этикет в арабских странах / А. А. Сканави; ил. Д. А. Гантимурова.* – Москва : КРОКУС, 2017. – 160 с. ил.

***Приглашаем всех, интересующихся
проблемами делового общения и этикета,
в отдел технической и экономической
литературы Национальной библиотеки
Республики Адыгея.***

***Ждем Вас по адресу:
Майкоп, ул. Комсомольская, 189.***

Ведущий библиотекарь ОТЭЛ Левина А. Н.