

Учебная дисциплина: Основы экономики, менеджмента и маркетинга.

Специальность: Механизация сельского хозяйства.

Курс 4 Группа 41м

Преподаватель: Ермолаева О.И.

e-mail: yermolayeva.olenka.83@mail.ru

Дата 01.11.2021г.

Тема: Функция контроля. Психология и этика делового общения.

План занятия:

- 1.Основные функции контроля в системе управления организацией.
- 2.Психология делового общения.
- 3.Этика делового общения.

Функция контроля	Содержание функции контроля
Проверочная	установление целесообразности, обоснованности, законности решений; проверка их выполнения, соблюдения технических, экологических, правовых и иных норм и нормативов; выявление ошибок и нарушений
Информационная	сбор, передача, обработка информации о состоянии объекта
Диагностическая	изучение и оценка реального положения дел в организации и ее окружении, выявление основных тенденций его изменения, угроз и возможностей, скрытых резервов
Прогностическая	создаёт основу для предположений о будущем состоянии объекта и возможных отклонениях от заданных параметров
Коммуникационная	обеспечивает установление и поддержание обратной связи
Ориентирующая	указывает, на что нужно обращать особое внимание
Стимулирующая	по итогам контроля происходит оценка персонала, поощрение или наказание
Корректирующая	на основе полученных результатов, состояние и поведение объекта (его части) изменяются таким образом, чтобы обеспечивались необходимые значения его характеристик или устойчивость функционирования при отклонении от них
Защитная	способствует сохранности ресурсов

Психология делового общения

Деловое общение в психологии – коммуникация, целью которой является решение определенной задачи. Таким образом, главной особенностью делового взаимодействия является обязательное соблюдение этикета. Всё потому, что деловое общение не ставит общение как самоцель, это скорее способ для достижения цели. Например, Вы не можете фамильярничать, обязаны относиться к собеседнику уважительно, всегда на «Вы». Такие тонкости являются залогом успешной сделки.

Этика делового общения

Этика делового общения появилась на стыке нескольких наук, в числе которых психология и этика. Она важна в межличностной коммуникации.

Каждая сторона делового общения должна уметь излагать свои мысли и критически мыслить. Кроме того, у них должен быть еще ряд навыков: умение слушать, направлять ход беседы, способность расположить своего партнера.

Этика делового общения — это фундамент любой деятельности. Ее необходимо обучать сотрудников в начале их карьеры, когда они только начали постигать азы. Умение правильно доносить мысли и направлять собеседника сделают их работу продуктивнее, вне зависимости от сферы, в которой они задействованы.

Задание: выполнить конспект по данному материалу и скинуть на эл. почту преподавателя (см. выше). Подготовиться к устному опросу по теме.