

# Коммуникативные грани конкурентных взаимоотношений

Кандидат психологических наук, доцент кафедры организационной психологии НИУ «Высшая школа экономики»

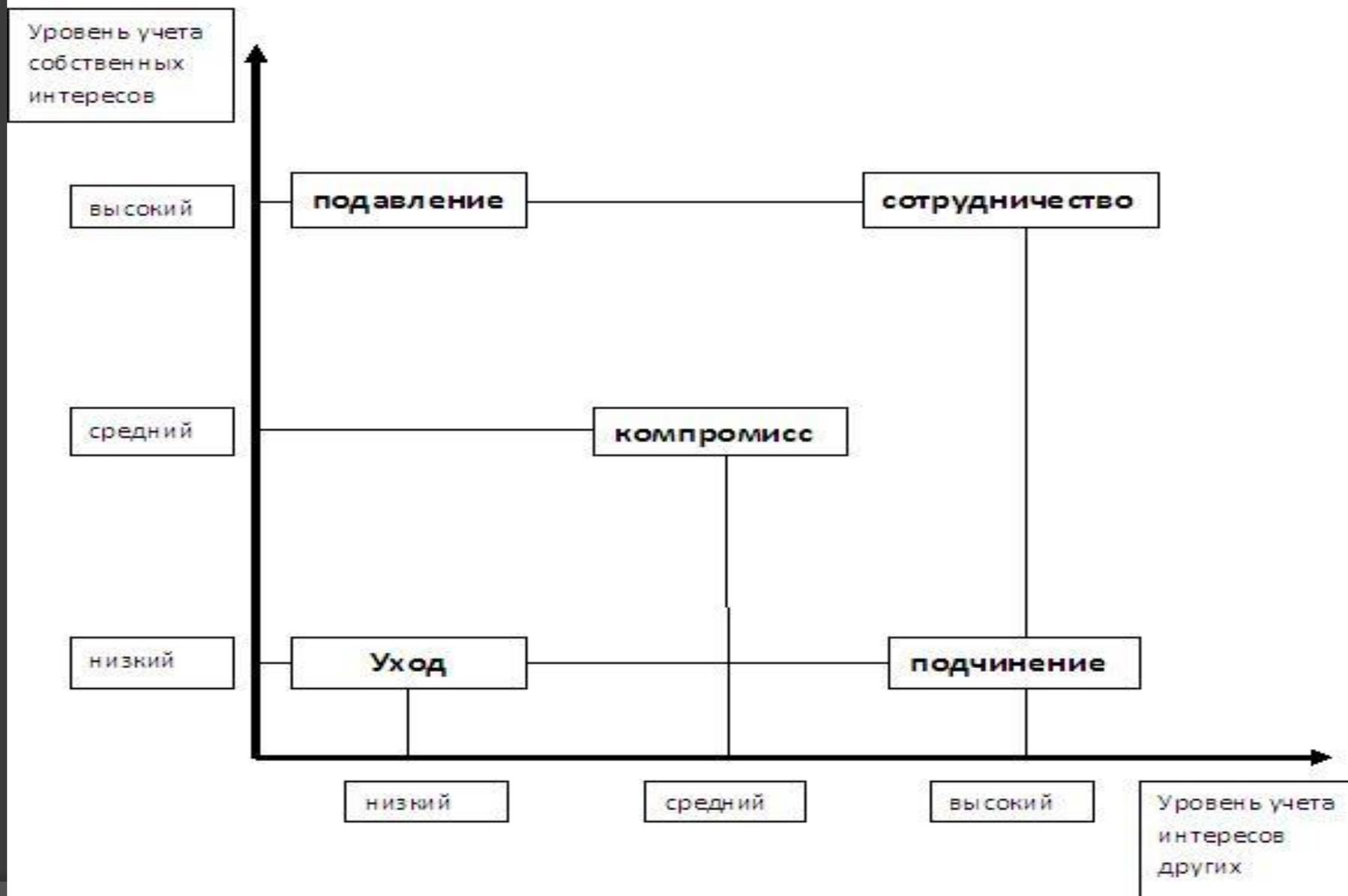
Е.Н.Васильева

Кандидат психологических наук, ст. преподаватель кафедры культуры и психологии предпринимательства НИУ ННГУ им. Н.И. Лобачевского

А.В. Щербаков

Конкуренция - это процесс взаимодействия субъектов рыночных отношений с целью получения лучших условий и результатов своей коммерческой деятельности

# СТРАТЕГИИ



Эффективный субъект взаимодействия обладает двумя основополагающими коммуникативными навыками, развитыми в достаточной мере:

1.навыком активного слушания

2.навыком аргументации

Активное слушание- это техника, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе.

Существует два основных стиля активного слушания:

**1. НЕРЕФЛЕКСИВНОЕ СЛУШАНИЕ** – умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника. Используются только краткие реплики или невербальные жесты поддержки.

**2. РЕФЛЕКСИВНОЕ СЛУШАНИЕ** – слушающий более активно использует словесную форму для подтверждения понимания сообщения:

**-выяснение** : «Уточните, что вы имели в виду», «Не повторите ли еще раз» и т.п.

**-перепаразирование**: «Как я вас понял...», «По вашему мнению...», «Другими словами, вы считаете...»

**- резюмирование**: (обобщение основных идей говорящего): «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если подытожить сказанное вами, то...»

Аргументация — это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.



## Нападение

Внезапная атака на чужую психику, совершаемая с сознательным намерением или без такового и являющаяся формой разрядки эмоционального напряжения.





## Манипуляция

Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей

## Цели влияния

1. для удовлетворения своих потребностей с помощью других людей или через их посредство;
2. для подтверждения факта своего существования и значимости этого факта;
3. для ослабления страха конечности собственного существования

***Конфликт*** — это такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.).

Умелого лидера отличает высокий уровень развития следующих компетенций:

- Превращать сложные задачи в простые;
- Выделять этапы достижения цели;
- Придерживаться алгоритма принятия решения;
- Структурировать мысли и лаконично излагать главные идеи;
- Сохранять хладнокровие, рассудительность и уравновешенность в стрессовых ситуациях;
- Использование интуитивных ресурсов;
- Использовать чужой опыт, помощь.

- Карьера - как индивидуальное лидерство
- Два пути самореализации через построение карьеры
- Истоки индивидуальных карьерных стилей

**СПАСИБО  
ЗА  
ВНИМАНИЕ !**