**Дәріс №2**

**Іскерлік қарым-қатынас әдебі**

Өзара қарым-қатынастың басқа түрлерінен айырмашылығы, мысалы, жеке немесе әлеуметтік, іскери қарым-қатынастың өз мазмұны мен сипаттары бар. Мұндай сипаттамалардың оқшаулануы бізге «іскерлік қарым-қатынас» түсінігін нақты және толық айқындауға мүмкіндік береді.

Іскерлік қарым-қатынас этикасы имиджін жалпылама сипаттамаларын қамтитын жиынтығы сөз, назарға мемлекеттік, ұлттың тобы өкілдігінің сақталған ұлттық психологиялық түрлер айырым ерекшеліктері алынады қаншалықты жақсы анықталады.

ұлттық және ол тиімді қарым-қатынас ықпал етеді, себебі, жедел бизнес қарамастан оның қызметінің саласы бойынша адам, кәсіби бағдарды қажет психологиялық түрлі ұлт түрлері және олардың салт-дәстүрі, және бірегей тарихи және мәдени мұраны, олардың кедендік, тілдерді, сезім, әсіресе білдіру, темперамент, түсіну білу ұлттық эгоизмді жеңу, басқа халықтар мәдениетіне құрметпен қарауға тәрбиелеу.

Іскерлік қарым-қатынас этикасы түбегейлі әсіресе басқару және байланыс психология, этика, еңбекті ғылыми ұйымдастыру бойынша, ғылым жиынтығы негізделген. Байланыс этикасын зерттеу қазіргі әлемнің қажеттіліктеріне байланысты. Психология және іскерлік қарым-қатынас этикасы әртүрлі адамдармен өзара әрекеттесудің табысты тірегі болып табылады.

Адам қарамастан, оның рөлі (басшысының немесе орта менеджер, кәсіпкер немесе қарапайым азаматтық қызметшінің) міндетті сыни тиісті мәлімдемелер мен ұсыныстар бағалауға, серіктес пайымдаулар талдау, өз көзқарастарын дау үшін, өз ойын тұжырымдауға қабілетті болуы тиіс. Бұл әрекетті орындау үшін, ең маңызды шарты әңгімелесушіні тыңдай білу, қорғасын және басшылыққа сөйлесуді және қарым-қатынас кезінде достық атмосферасын құру, оң әсер ету үшін дұрыс болып табылады. Барлық осы дағдыларды тиісті алдын ала оқытусыз мүмкін емес.

Байланыс этикасының негізгі байланысы тікелей көшбасшы немесе бағынышты адам болып табылады. Кез-келген салада кәсіби және тамаша маман болу үшін, қажетті білімдер мен дағдыларды, тұлғааралық дағдыларды меңгеру жеткіліксіз. Бұдан басқа, сөйлеу мәдениетінің және ішкі мәдениеттің тиісті деңгейіне ие болу қажет. Кепілдік және іскерлік қарым-қатынас мәдениеті тығыз өзара байланысты.

қалдықтарға және адамгершіліктік императив принципі: Бүгін, этикалық негіздемелеріне Оның құрылысына екі ең көп таралған принциптерін ұсынды.Утилитизмнің қағидаты адамның максималды санын көбейтуге ұмтылған жағдайда, моральдық негізді деп саналатын әрекетке негізделеді. Зиян келтірген зиян мөлшері іс-әрекеттің жалпы пайдасына салыстырылады. Егер зақымдан асып кетсе, шешім этикалық емес деп есептеледі. Кез-келген балама әрекеттер белгілі бір дәрежеде зиян келтіретін жағдайда ең аз залалдың жолы таңдалады. Моральдық императивтің қағидасы моральдық шешімдер қандай да бір мән-жайларда нақты салдарға байланысты болмайды (яғни, пара жаман, ал бір тұтынушының алдауы – бұл көптеген адамдар сияқты азғын әрекеттер).

Іскерлік қарым-қатынас этикеті адамдардың кәсіби мінез-құлқының ең маңызды аспектісі болып табылады. Этика туралы білу – бұл өте қажетті кәсіби сапа, оны сатып алу және жетілдіру керек. Кез-келген бизнестің табысқа жетуіндегі іскерлік қарым-қатынастың рөлі өте маңызды. Бұл адамдар өмірінің қажетті бөлігі, басқа тұлғалармен өзара әрекеттесудің ең маңызды түрі. Өйткені, белгілі бір дәрежеде тұрақтылықпен сипатталатын мақсаттардың белгілі бір жүйесі дамытылуда.Іскерлік серіктестермен сөйлескенде табысқа жету үшін олардың мүдделерін түсініп, ескеру керек. адамдар үшін бірдей маңызды дұрыс тұжырымдау және олардың ой білдіру, жеке тұлғалардың тікелей өзара мәселелерді шешуде өзара түсіністікті жету үшін мүмкіндігі болып табылады.