

ЛИЧНОСТНЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЙ В БИЗНЕСЕ

Как показывает наш опыт тренерской и консультативной работы с отечественными предприятиями, работающими в различных рыночных сегментах, существует большое количество слагаемых успешности деятельности предпринимателя и его бизнеса. При этом значительную роль играют организационные и коммуникативные факторы, неучет которых может привести к серьезным негативным последствиям для предприятия.

Во-первых, это непонимание или нечеткое, смутное понимание цели вхождения в бизнес или создания нового направления, а также незнание особенностей этой сферы. Существует распространенное заблуждение, что предприниматель может быть успешен абсолютно в любом бизнесе: если он показал эффективность на каком-то отдельно взятом рыночном сегменте, этот успех автоматически может быть распространен и на другие направления. Но факты говорят об обратном. Не зная особенностей конкретного бизнеса, нюансов, из которых соткана его ткань, новичок допускает серьезные ошибки уже на этапе «старт-ап» и губит дело, так и не дав ему развиваться. Практика отечественного бизнеса неутешительна: лишь 10-15% из всех предпринимательских начинаний приводят к успеху.

Во-вторых, допущенные ошибки при планировании. Даже правильная цель останется всего лишь фантазией и благим намерением предпринимателя, если не будет составлен четкий план ее реализации. Некоторые бизнесмены действуют по принципу известного полководца: «Ввяжемся в бой, а там видно будет!» Бизнес — это наука, причем наука точная, не терпящая приблизительности и неточности.

В-третьих, безграничное доверие к своей интуиции, тенденция полагаться только на нее. Интуиция является производной от опыта работы в конкретной сфере деятельности, детерминирована этим опытом. Но, если такого опыта нет, прислушиваться к своему внутреннему голосу вряд ли имеет смысл. Надо обратиться к цифрам, фактам, провести детальный анализ текущей ситуации, соотнести имеющиеся ресурсы с необходимыми инвестициями и только после этого принимать решение о начале бизнеса.

В-четвертых, нежелание или неспособность взять ответственность за результаты бизнес-проекта на себя, попытка переложить ее на других, найти «стрелочника». Вместо серьезного ведения дела — плетение интриг и поиск «крайнего», приписывание заслуг исключительно себе, а неудач — ближайшему окружению и средовым факторам.

В-пятых, неспособность преодолевать неизбежно возникающие трудности, решать сложные бизнес-ситуации, смело смотреть в лицо фактам и суровой действительности. Бизнес — это, прежде всего, риск. Деятельность предпринимателя протекает в большинстве случаев в условиях неопределенности. Он должен оперативно

принимать решения, когда для этого нет всей необходимой информации и собрать ее не представляется возможным.

В-шестых, тенденция концентрировать свое время, усилия, ресурсы на решении крупных вопросов, не принимая во внимание «различные мелочи». Как гласит известная поговорка, «в мелочах скрытан черт». В бизнесе каждая деталь имеет важное значение.

В-седьмых, остановка в своем личностном и профессиональном развитии, невозможность по тем или иным причинам или нежелание обучаться, тенденция полагаться исключительно на имеющийся опыт. Ежедневная рутинная работа отнимает большое количество временных ресурсов, но успешные бизнесмены находят возможность для повышения своего образовательного уровня. Они в курсе последних концепций в области управления персоналом, организации производства, финансов и других профессиональных вопросов.

Секрет успеха в бизнесе заключается в понимании того, насколько правильно выбрано направление движения и какие усилия для этого необходимо предпринять.

*О.А. Хмель
ПолесГУ (Пинск)*

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Постиндустриальная стадия развития цивилизации вызывает необходимость формирования иного типа интеллекта, мышления, адекватных быстроменяющимся производственно-техническим и информационным технологиям, что должно быть отражено в содержании образования.

В качестве основных требований к современному специалисту на данном этапе предъявляются следующие:

- наличие общих и специальных знаний;
- владение современными технологиями;
- аналитическое мышление;
- интеллектуальная культура;
- социально-психологическая компетентность;
- коммуникативная компетентность.

Понятие «межкультурная коммуникативная компетентность» специалиста международного бизнеса рассматривается как единство толерантности, специальной подготовки и языковой подготовленности. Межкультурная коммуникативная компетентность как интегративная характеристика профессиональной готовности специалиста международного бизнеса в условиях модернизации профессионального образования позволяет переосмыслить функциональные характеристики специалиста международного бизнеса.

- В процессе обучения будущий специалист должен приобрести такие умения как:
- умение сотрудничать;
 - способность к общению, жизни в обществе и участию в нем;
 - способность к решению проблем различного масштаба;