

Рассмотренный выше пример делового телефонного разговора показывает, что участие женщины в переговорах является своего рода «сидативным средством», вынуждая обе стороны вести себя корректно и галантно, что в итоге нередко приводит к достижению компромисса.

На основании практической части нами были разработаны практические рекомендации по оптимизации деловых переговоров с учетом гендерных факторов: в процессе ведения переговоров необходимо сочетать готовность к компромиссу с твердым отстаиванием своей позиции. Поэтому очень выгодно иметь в своей команде переговорщиков женщин, так как они тоньше чувствуют эту грань и с большей легкостью находят подход к партнеру.

Несмотря на тенденцию стремления к равноправию полов, полностью устранить гендерные стереотипы в бизнес-среде пока не представляется возможным, однако мы можем заставить эти стереотипы работать на себя: не игнорируя их существование, а стараясь извлечь из них пользу.

Литература

1. *Вечер, Л. С.* Секреты делового общения / Л. С. Вечер. — Минск : Вышэйш. шк., 1996. — 367 с.

2. *Грошев, И. Д.* Как принимают решения женщины и мужчины-руководители / И. Д. Грошев. — М. : ЭКО, 1996. — 177 с.

Е.К. Громова

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — кандидат филологических наук Т.С. Никопина

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ BIG DATA В БИЗНЕСЕ

Сегодня цифровые технологии присутствуют во всех областях жизни человека. Растущей тенденцией IT-сферы является процесс обработки и сбора больших объемов информации. В последние годы во всем мире возрастает роль технологии Big Data. Именно в этом и заключается актуальность выбранной темы.

Цель работы — раскрыть понятие Big Data, а также рассмотреть сферы использования и преимущества данной технологии.

Понятие Big Data раскрывается с нескольких сторон:

- огромные массивы информации;
- инструменты обработки информации;
- процесс анализа и расшифровки данных.

Главные характеристики, отличающие Big Data от другого рода данных, — три V:

- volume — большие объемы данных;

- velocity — необходимость в быстрой обработке и высокая скорость накопления этих данных;
- variety — разнообразие.

Ключевыми для розничной торговли всегда были вопросы, касающиеся поведения потребителей и измерения потерянных продаж для изменения в ценообразовании и продвижении товаров. Технологии Big Data позволяют собрать и проанализировать полученные данные, предоставляя информацию, отвечающую потребностям бизнеса.

Выделяются следующие конкурентные преимущества использования Big Data:

- персонализация — анализируя информацию о клиенте, появляется возможность предложить решения, разработанные для конкретного пользователя;
- динамическое ценообразование — анализ данных о рынке позволяет установить самую привлекательную цену для конкретного клиента.
- обслуживание клиентов — создание у заказчика чувства собственной значимости;
- трекинг — уведомление клиентов о том, где их заказ, в каком состоянии и когда он дойдет до них;
- прогнозный анализ — предугадывать события до того, как они произойдут, и делать необходимые приготовления или изменения.

Таким образом, целью использования Big Data является обеспечение максимальной эффективности работы, внедрение новых продуктов и рост конкурентоспособности. Именно это обуславливает перспективность данной технологии.

Литература

Аналитический обзор рынка Big Data [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/moex/blog/256747/>. — Дата доступа: 10.03.2016.

Big Data: What it is and why it matters [Electronic resource]. — Mode of access: http://sas.com/en_th/insights/big-data/what-is-big-data.html. — Date of access: 11.03.2016.

Е.В. Дружкова

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — И.А. Кацнельсон

РЕЧЕВОЙ ЖАНР ОБЕЩАНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Политический дискурс характеризуется использованием речевого жанра обещания. Частотность использования обещаний в речах политиков требует изучения данного жанра в политическом дискурсе.