

Второй этап обучения – разработка и защита собственного бизнес-проекта. Работу над бизнес-проектом обучающиеся ведут в сопровождении модераторов-консультантов. Для студентов такими консультантами выступают представители бизнеса. Для школьников наряду с предпринимателями консультирование проводят студенты-старшекурсники и магистры экономического факультета БГУ, которые проходят на базе ЦСИПМ БГУ производственную практику.

Такая форма прохождения будущими экономистами практики в ЦСИПМ БГУ стала уже традиционной. Она вовлекает студентов-практикантов в активный процесс взаимодействия с обучающимися, требует мобилизации всей их профессиональной и личностной компетентности, формирует чувство ответственности за результаты своей деятельности. Необходимо особо отметить тот факт, что прохождение производственной практики в качестве модераторов-консультантов вызывает у студентов неподдельный интерес и становится для них школой профессионального мастерства, а для обучающихся – школой творчества и радости.

Для совершенствования подготовки персональных бизнес-проектов в рамках государственно-частного партнерства ЦСИПМ БГУ осуществляет активное сотрудничество с ОО «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», в частности, с группой компаний «Премия». Обучающиеся проходят дополнительную стажировку в корпоративном университете компании, руководство и менеджеры компании непосредственно участвуют в проведении учебных занятий, консультировании слушателей. Успешно реализуются договоры о сотрудничестве, заключенные с КУП «Молодежная социальная служба». Осознавая важнейшую миссию семьи, которая выступает первичной средой поддержки молодых людей в их ориентации на предпринимательскую деятельность, ЦСИПМ БГУ плодотворно взаимодействует с Международным благотворительным фондом в рамках Республиканской программы «Семья – Единение – Отечество».

Большое значение в процессе обучения уделяется воспитанию у молодых людей гражданской позиции и патриотизма, любви к своей Родине, формированию осознанной потребности и интереса к предпринимательской деятельности, ответственности за ее результаты, актуализации социально ориентированной индивидуальной стратегии успеха и продвижения под девизом «Твоя стратегия успеха – успех страны».

Работа по созданию в нашей стране национальной системы делового образования начата. Важной составляющей ее успешного осуществления может и должно стать использование идей и практического опыта А. С. Макаренко.

Список литературы

1. Макаренко, А. С. Собрание сочинений: в 5 т. / А. С. Макаренко; под общ. ред. А. Терновского. – М.: Правда, 1971. – Т. 5. – 512 с. – (Серия «Библиотека отечественной классики»).
2. Шумская, Л. И. Миссия воспитания в реализации молодежной политики Республики Беларусь на современном этапе / Л. И. Шумская // Философия и социальные науки. – 2011. – № 2. – С. 57–63.

Китайский переговорный процесс: традиции и современность

Экспорт образовательных услуг высшей школы как одно из условий развития национального образовательного поля требует не только инновационного мышления, но и глубоких знаний культуры, психологии, морали и делового опыта избежания конфликтов «культурного шока» стран-партнеров, а также уважения традиций их деловой и переговорной парадигмы.

Книга И. А. Малевича «Изменяя себя, Китай изменяет весь мир. Изменяя весь мир, Китай изменяет себя: переговорные традиции и современный деловой этикет» (Минск: Харвест, 2011. – 320 с.) посвящена интеллектуальным технологиям переговорного процесса с китайскими партнерами, стране, которая сегодня является лидером мирового экономического развития и одним из основных стратегических партнеров Республики Беларусь.

Есть признаки того, что XXI век будет проходить под знаком роста могущества Китая. Поэтому не случайно, что отношения с этой великой страной становятся важнейшим направлением во внешней политике Республики Беларусь.

Все мы, как граждане Беларуси, так и граждане Китая, заинтересованы в том, чтобы наши отношения носили характер сотрудничества и дружбы. Главная сфера их реализации – это сфера общения, диалога в самых различных областях и на самых разнообразных уровнях человеческих взаимоотношений, начиная от связей между главами наших государств и заканчивая контактами между простыми людьми.

Переговорный процесс – ключевой момент этой сферы, самый распространенный официальный порядок действий при принятии ответственных решений. Китайская переговорная традиция является фундаментом многих известных во всем мире переговорных школ, в частности Гарвардской переговорной школы США, Французского переговорного процесса Сорбонны, Лондонской школы бизнеса. Ее влияние сегодня отчетливо проявляется в эффективности китайских подходов к мировой дипломатии. Однако о традициях и технологиях национальной деловой культуры, об особенностях современных способов китайской аргументации, подходах к переговорам, о бизнес-этикете мы, граждане Беларуси, знаем мало, многого не понимаем. Книга И. А. Малевича во многом служит тому, чтобы устранить этот пробел.

В книге убедительно показано, что китайский переговорный процесс – это не возникший сегодня набор приемов и методов. Это древнейший, очень мудрый опыт поколений, основанный на конфуцианско-буддийской философии, вековых династийных ритуалах даосизма в общении с иностранцами, который и сегодня для каждого участника переговоров имеет глубокий смысл и значение. Освоение этого опыта – необходимое условие работы с китайскими переговорщиками, и многие сложности в отношениях с ними возникают в силу незнания этого опыта.

По мнению автора, одного из ведущих мировых экспертов по проблемам технологического развития и регионального лидерства стран азиатского региона, при подготовке к переговорам и в процессе их ведения прежде всего нужно иметь в виду следующие характеристики основных национальных традиций китайской деловой культуры: максимально полное изучение партнеров, их деловых подходов и международного статуса; конкретность позиций, целей и стратегии участия в переговорах; всесторонняя информационная и маркетинговая проработка обсуждаемых позиций, аргументаций, экспортного потенциала и внутринациональных перспектив, общих подходов и частностей; иерархия постоянного согласования решений, новых целей и фиксации на более высоком уровне достигнутых переговорных результатов; одностороннее редактирование формулировок и итоговых документов; отсутствие категорических отрицательных заключений даже по неэффективному переговорному процессу, использование его результатов, просчетов, выявленных трудностей, случайных конкурентных фактов как базы будущих переговорных установок. Отсюда понятно впечатление от переговоров с китайскими руководителями, которым однажды поделился В. В. Путин: *«С китайской стороны переговоры всегда идут очень остро. Очень жестко, иногда до последней секунды. Китайцы – сложные переговорщики, очень сложные. Я не знаю вопроса, по которому не было споров, – по каждому вопросу споры, до последней секунды, до хрипоты... Но в конечном итоге переговорщики обеих сторон договариваются...»*.

Контактируя с китайскими партнерами, приходится учитывать массу незначительных на первый взгляд деталей. Взять хотя бы манеру обращения к личности. Наши, славянские, имена и фамилии никакой функции, кроме обозначающей, не выполняют. У китайцев же они несут в себе существенную смысловую нагрузку. Имя может быть связано с символами предназначения, судьбы, здоровья, желаемого родителями детям, верности долгу и т. д. Мужские имена, как правило, аккумулируют в себе традиции силы, доблести и достоинства, женские всегда содержат элементы красоты и привлекательно-

сти. В китайской культурной традиции этим компонентам имен придается огромное, во многом символическое значение. Они непременно составляют фон, предпосылку всякого обращения к личности, неявно включаются в его содержание, поэтому игнорировать данное обстоятельство – значит обрекать себя на неудачи.

Опираясь на многолетний опыт общения с представителями китайских деловых кругов, властных структур, автор подчеркивает, что отсутствие объективных аналитических ориентировок в национальной специфике китайской деловой культуры, экспортного рынка и торговой психологии партнеров, структуре хозяйствования, а также законодательных и региональных особенностей их бизнеса, как правило, блокирует даже самые перспективные переговоры. Поэтому в первую очередь важно освоить «тонкости» китайского этикета, регулирующего поведение человека (в том числе иностранца) в простейших жизненных ситуациях: на этапе представления и знакомств, при приветствии, обращении с вопросами и получении ответов, посещении ресторанов и кафе, на улице, в отеле и т. д. Да и мыслят китайцы, в отличие от нас, представителей европейской культуры, несколько по-иному. Их мышление, подмечает автор, более эмоционально насыщенное, оно не имеет одного прямолинейного вектора, нередко предполагает альтернативные пути развития. Отсюда – своеобразие подходов к принятию решений: они могут откладываться на неопределенное время или умышленно затягиваться для получения рекомендаций свыше или сбора новой информации.

Наша встреча с Китаем – это посещение совершенно иного мира. Только познание великой китайской культуры способно помочь в позитивном восприятии всех уровней отношения людей этой страны к нам, иностранцам. Данная книга – одна из немногих русскоязычных изданий, служащих ликвидации «белых пятен» в этом процессе.

*В. Ф. Берков,
доктор философских наук, профессор Академии
управления при Президенте Республики Беларусь*



**ГУО «Республиканский институт высшей школы»
Редакционно-издательский центр предлагает**

В. С. Новак

БЕЛАРУСКАЯ МІФАЛОГІЯ. ХРЭСТАМАТЫЯ

Дарушчана Міністэрствам адукацыі Рэспублікі Беларусь у якасці вучэбнага дапаможніка для студэнтаў устаноў вышэйшай адукацыі па філалагічных спецыяльнасцях

У выданні прадстаўлены матэрыялы, звязаныя з уяўленнямі беларусаў пра персанажаў ніжэйшай міфалогіі, народныя вераванні пра рэчыўны, жывёльны, раслінны свет. Прыведзены зафіксаваныя студэнтамі ў розных рэгіёнах Беларусі аўтэнтычныя запісы, якія з'яўляюцца важнай крыніцай вывучэння светапогляду нашых продкаў.

Адрасавана студэнтам філалагічных, гістарычных, культуралагічных спецыяльнасцей, а таксама шырокаму колу чытачоў.

*ISBN 978-985-500-630-6
Вкладка мяккая, 394 с.*