

ЗНАЧИМОСТЬ ДИСЦИПЛИН СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО БЛОКА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Плескачева Наталья Михайловна

Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ
г. Минск, Республика Беларусь

This article is about the value of socio - humanitarian disciplines to train specialists in the field of logistics

Одна из основных функций современного руководителя — решение психологических проблем в процессе общения с подчиненными, коллегами, начальством и стейкхолдерами. Поэтому на программах переподготовки специалистов в области логистики введена учебная дисциплина «Этика и психология делового общения», носящая во многом прикладной характер. Ее цель — способствовать формированию у деловых людей соответствующих психологических и нравственных качеств как необходимых условий их повседневной деятельности и поведения. Как показывает практика, зачастую у слушателей существует неадекватная установка по поводу данной дисциплины. Зачем говорить о том, что такое хорошо, и что такое плохо на программах переподготовки? Или у нас нет проблем в общении, - думают они. Но когда углубляются в прикладные аспекты деловой коммуникации, происходит переосмысление значения данной дисциплины. Еще Л.С. Выготский отмечал, что «мысль никогда не равна прямому значению слов». Поэтому у деловых партнеров должны быть идентичны не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности и общее понимание проблем коммуникации. По оценкам специалистов, до 80 % рабочего

времени менеджеров всех уровней расходуется на те или иные виды общения. Информация выступает одним из важнейших инструментов управления. Анализируя и передавая информацию, получая затем обратные сигналы, менеджер планирует, организует, координирует, мотивирует и контролирует подчиненных. Большинство подчиненных на вопрос, какие качества они ценят в своем руководителе, на первом месте назвали умение выслушивать подчиненных. Таким образом, каждый менеджер обязан быть хорошим коммуникатором.

Под коммуникацией понимается обмен идеями, мнениями и информацией в устном и письменном виде посредством символов или действий. При этом передаваемая информация должна быть значима для участников коммуникации. Цель коммуникации – добиться от принимающей стороны точного понимания отправленного сообщения.

Эффективность передачи сообщения зависит от средств, которые для этого используются. Lengel R. H., Daft R. L., обобщая результаты проведенных исследований общения менеджеров, утверждают, что выбор носителя во многом зависит от характера управленческих проблем. Для простых, рутинных и очень доступных сообщений должны использоваться простые средства, т. е. «бедная» среда, например, докладные записки, объявления на досках, дающие ограниченную информацию. И наоборот, для сложных, нерутинных сообщений необходимо использовать сложные средства, «богатую» среду, например, личное общение, которое дает немедленную обратную связь, позволяет расширить объем получаемой информации за счет невербальной составляющей [1, с. 227].

Эффективная работа компании возможна, если руководители могут контролировать, как воспринимаются и исполняются их решения. Им необходимо знать, о чем думают сотрудники, к какому коммуникативному типу поведения относятся партнеры или заказчики, какой коммуникативной стратегией воспользоваться при взаимодействии с тем или иным клиентом и т.д. Еще важными проблемами подготовки специалистов является повышение их компетентности в области управления конфликтами и проведения

деловых переговоров. Знакомство со стратегиями поведения в конфликте и осознание ситуаций использования различных тактик поведения в конфликтах необходимое умение каждого руководителя. А переговоры – это тот вид деятельности, в который вступают руководители ежедневно. Переговоры имеют свои правила и закономерности, в них используются различные пути к достижению соглашения. По определению О. Эрнста, переговоры предназначены для того, чтобы с помощью взаимного обмена мнениями (в форме различных предложений по решению поставленных на обсуждение проблем) «выторговать» отвечающие интересам обеих сторон соглашения и достичь результатов, которые бы устроили всех участников переговоров. Большинство специалистов, чьи работы посвящены вопросам подготовки и проведения переговоров, считают, что при умелом ведении переговоров «хороший» результат всегда может быть достигнут. Поэтому очень важно правильно построить систему подготовки и переподготовки специалистов в области управления логистическими системами. Для этого необходимы не только дисциплины специальности, но и дисциплины социально-гуманитарного блока.

Список использованной литературы.

1. Lengel R. H., Daft R. L. The selection of communication media as an executive skill // Academy of Management Executive, 1998. – Vol. II, № 3.