

сти учебных заведений нового типа: Автореф. дис.... доктора пед. наук: 13.00.01 / Московский педагогический университет им. В.И. Ленина. – М., 1995. – 32с. 8. Молодчик, А.В., Кобелев, В.Н. ЭВМ на столе – персональный компьютер. – Пермь: Кн. Издательство, 1987. 9. Носенко, Э.Л. ЭВМ в обучении иностранным языкам в вузе: Учебно-методическое пособие. – М.: Высш. школа, 1988. – 104с. 10. Талызина, Н.Ф. Теория учения и автоматизация учебного процесса // Психологические проблемы создания и использования ЭВМ. – М., 1985. – С. 155-157. 11. Фадеев, С.В. Практика – лучший учитель. Привычка – деспот языка // Компьютер и иностранные языки. – М.: Знание, 1990. – (Новое в жизни, науке, технике. – Сер. «Вычислительная техника и ее применение»; №6).

УДК 330.1

Терешко Е.П., Приходченко О.И.

НАНОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ФОРМИРОВАНИЕ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ В ПРОЦЕССЕ ДЕЛОВЫХ ИГР

*Белорусский национальный технический университет
Академия управления при президенте Республики Беларусь
Минск, Беларусь*

Положение организаций и предприятий в переходной экономике существенно отличается от их положения в рыночной. Основными факторами, влияющими на повышение и развитие фирм в рыночной экономике, являются:

- макроэкономические, определяющие характер макроэкономической среды или возникающие в результате макроэкономического регулирования;
- мезоэкономические, возникающие в связи с поведением отраслей и (или) вертикально интегрированных комплексов;
- микроэкономические, возникающие на микроуровне и отражающие развитие самих предприятий и организаций в их взаимоотношениях;
- наноэкономические, относящиеся к поведению и особенностям экономического мышления физических лиц, работников предприятий и организаций, а также потребителей [1].

Доминантными в поведении и развитии фирм в либеральной экономике являются наноэкономические факторы. В этих условиях для избежания негативных последствий для фирм основной задачей является обучение персонала методам моделирования результатов принимаемых решений и отработка технологий принятия решений на моделях и механизмах деловых игр.

Особенности деятельности фирм в переходный период и приспособление к постоянному изменению внешней среды связаны с выявлением и противодействием агентским отношениям.

Агентские отношения могут пронизывать всю организацию. На базе теории агентских отношений развилось целое направление по разработке контрактов для обеспечения эффективной деятельности каждого работника-агента в интересах лидера организации.

Согласно теории выживания [2] в известном смысле являющейся «антиэволюционной» и разработанной относительно недавно (1994 г.) фирма в переходный период не в силах приспособиться к постоянным изменениям внешней среды, и прежде всего к колебаниям в номенклатуре и объемах производства, а также к изменениям финансового состояния поставщиков и потребителей. Рыночные институты несовершенны, а понятия об этике бизнеса или отсутствуют, или весьма превратны. Основной задачей фирмы становится ~~выживание~~

поэтому плавная и согласованная с внешней средой эволюция невозможна. В этих условиях руководители предприятия принимают решения, основываясь прежде всего на краткосрочной личной выгоде и стремлении к укреплению своей власти. «Антиэволюционной» эта теория является в том смысле, что руководителей не интересует выживание организации и социальной популяции. В случае затруднений капитан покидает корабль первым. Это, скорее, «антисистемная», «псевдоситуационная» теория, поскольку к теории выживания она имеет очень далекое отношение.

Такая модель фирмы очень часто встречается в настоящее время в России [2], что даже основание считать, что многие аспекты функционирования нашей экономики на микроуровне не могут быть объяснены в рамках концепции «экономики физических лиц». Согласно этой концепции, основными агентами рыночных отношений в России являются не организации предприятия или учреждения (в том числе органы власти и управления), а в первую очередь физические лица, имеющие возможность принимать решения от имени соответствующих объектов. Свободная конкуренция фирм как одно из условий эффективной рыночной экономики уступает место сговору и противоборству физических лиц, быстро приобретающих криминальную окраску.

В управленческих деловых играх есть возможности показать бесперспективность теории выживания и убедить студентов в том, что «экономика физических лиц», построенная в интересах узкого круга субъектов является в итоге менее успешной, чем экономика, преследующая цели роста общего благосостояния.

Среди участников деловых игр всегда находятся сторонники, если так выразиться, умеренного бизнеса, ориентированного на долгосрочный рост. Но часть студентов склонна к авантюрной линии - нажиться за счет других и вовремя покинуть корабль. Они, как правило, более агрессивны и напористы, чем сторонники умеренного курса. Поэтому последние для того, чтобы склонить в свою сторону колеблющуюся часть игроков, должны владеть некоторыми приемами и коммуникативными навыками.

Деловые игры являются хорошим инструментом для тренировки таких очень важных для менеджеров навыков, как активное слушание и умение влиять на окружающих.

Так, если в ходе деловой игры предполагается проведение деловых совещаний, то перед занятием следует объяснить студентам, как можно повысить эффективность делового общения, если твердо следовать правилам активного слушания: смотреть собеседнику в глаза, сохранять соответствующее выражение лица, избегать отвлекающих жестов, задавать вопросы по ходу беседы, не перебивать собеседника, не говорить слишком много.

Если в процессе игры у участников возникает необходимость увеличить число сообщений, то они должны сформировать и поддерживать правильный имидж, быть инициативными, активными и убедительными.

Руководитель должен очень четко зафиксировать все проявления деловых качеств студентов в ходе игры и проанализировать их во время подведения итогов.

Поскольку речь идет о выработке управленческих навыков в рамках учебных курсов по менеджменту необходимо проводить несколько игр. При этом желательно соблюдать преемственность в методиках. Руководители занятий по управленческим курсам и деловым играм должны вести записи по поводу проявленных деловых качеств каждым студентом и следить за процессом в выработке тех или иных навыков [3, 4, 5, 6].

Очень полезно при подведении итогов каждой деловой игры каждому участнику коротко, но содержательно высказаться по следующим трем вопросам:

1. В чем усматриваете собственные ошибки?
2. Кого из участников и за что именно считаете нужным отметить с положительной стороны?
3. Что нового Вы узнали в результате игры, какие были неожиданности, стали ли Вы по-другому воспринимать действительность?

Возвращаясь к названию данного материала, авторы отмечают, что на уровне наноэкономических факторов очень важно не позволить укорениться в стереотипах делового поведения принципа «дикого капитализма».

Не секрет, что часть студенческой молодежи настроена в будущем на быстрый успех без больших усилий в опоре на связи. Поэтому у многих отсутствует трудовая установка на знания. Такие настроения связаны с тем, что они порой видят, как люди очень посредственные благодаря связям достигают благополучия. Здесь перебрасывается мост к трудноразрешимой проблеме создания условий для регулярной ротации кадров. Такая небольшая страна как Беларусь характеризуется тем, что на кадровом поле специалисты одного и того же круга знают друг друга. В этих условиях здоровое соперничество невозможно. В Европе также немало стран, по численности населения близких к Беларуси. Но благодаря взаимодействию в рамках ЕС люди, с одной стороны, имеют возможность выбора места работы в разных странах, а с другой стороны – вынуждены считаться с тем, что каждый из них может быть замечен более эффективным работником.

Для Республики Беларусь в этом смысле было бы очень желательным углубление интеграции с РФ, выравнивание экономических условий, расширение равнозначного сотрудничества в сфере высшего образования и кадровой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер, Г.Б., Тамбовцев, В.Л., Качалов, Р.М., «Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность» / под общей редакцией С.А.Панова, М., ОАО изд. Экономика, 1997.
2. Федорова, Н.Н., «Организационная структура управления предприятием», М. Кнорус, 2003.
3. Н.С.Сачко, В.М.Руденков, Н.Н.Фанталин, Л.А.Ковалев, «Об активизации учебных занятий в процессе подготовки студентов экономических специальностей» в кн. «Деловые игры в учебном процессе», сборник статей, Мн.: Высшая школа, 1982, стр. 9-23.
4. Терешко, Е.П. Деловая игра «Разработка плана мероприятий научно-технического прогресса» в сб. «Выявление внутрипроизводственных резервов в новых условиях хозяйствования. Деловые игры – Опыт предприятий БССР. Учебное пособие», стр. 82-90.
5. Приходченко, О.И., Терешко, Е.П. Игровая имитация инфлятогенных факторов. // Машиностроение: Республиканский межведомственный сборник научных трудов. БНТУ. - № 19. – 2004. – С.439-442. с.
6. Терешко, Е.П., Приходченко, О.И. Выработка управленческих навыков в процессе проведения деловой игры «Рынок» // Машиностроение: Республиканский межведомственный сборник научных трудов. БНТУ. - № 20. – 2004. – С.250-252. с.

УДК 159.9

Шапошник М.А.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРИГОДНОСТИ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ

*Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь*

Профессиональная пригодность будущих инженеров — результат длительного процесса формирования его личности: в семье, в коллективе учебного заведения, а также на предприятии. Проявляется профессиональная пригодность в том, что специалист успешно осваивает комплекс знаний, навыков, и умений, творчески выполняет должностные функции, проявляя при этом само-