

## **Управление персоналом, как неотъемлемая часть менеджмента**

Чернецов Д.О.

Научный руководитель старший преподаватель Семашко Ю.В.

Белорусский национальный технический университет

В современном мире «персонал» является неотъемлемым ресурсом каждой компании, и в зависимости от методов управления им может определяться конечный результат деятельности организации.

Управление персоналом есть ничто иное как вид деятельности по руководству людьми, направленный на достижение целей предприятия путем использования труда, опыта, таланта сотрудников с учетом их удовлетворенности трудом.

В современном управленческом подходе используются следующие элементы:

- составление штатного расписания и подготовка должностных инструкций;
- подбор и формирование коллектива сотрудников;
- проведение корпоративного обучения персонала;
- контроль и анализ качества работы персонала;
- мотивация персонала;
- аттестация сотрудников.

Однако наиболее важным пунктом из всего перечисленного, по мнению специалистов, является анализ качества работы и контроль, с помощью которого можно наблюдать за результатами труда сотрудников на определенных этапах деятельности, а также корректировать ошибки или недочеты, допущенные на ее протяжении.

В качестве примера можно привести организацию на начальном этапе ее развития. Контроль будет необходим, так как среди подчиненных есть не только инициативные и талантливые сотрудники, но и те, кого просто необходимо контролировать, а также отслеживать итоговые показатели их работы.

В этом случае правильнее всего будет использовать планерки и отчеты, которые и сообщат об успехах работы по выполнению поставленных задач.

Именно поэтому осуществление контроля – это необходимая процедура, которая должна проводиться в организации для получения информации по нанятому персоналу.

УДК 316.485.6

## **Переговоры в условиях противостояния**

Чижик К.Д.

Научный руководитель к.п.н., доцент Володько О.М.  
Белорусский национальный технический университет

Деловое общение можно охарактеризовать как особый процесс взаимодействия людей, которому присущи обмен знаниями, информацией и опытом. Этот процесс предполагает достижение конкретных целей, решение определённых проблем и реализацию намеченных планов.

Переговоры являются неотъемлемой частью деловых контактов. Американские специалисты считают переговоры "острием экономических отношений".

Помимо хорошего знания предмета обсуждения необходимо владеть техникой ведения переговоров, получить определённую профессиональную подготовку.

Для участников переговоров понимать для чего нужны переговоры, какие возможности они открывают, каковы основные принципы анализа ситуаций, возникающих во время переговоров. За столом переговоров встречаются люди, обладающие разным опытом ведения переговоров, различными личностными характеристиками и образованием. Симпатии и антипатии в данных отношениях сильно влияют на исход. Это значит, что переговоры могут пройти в условиях противостояния.

Существует три вида таких переговоров:

1. Переговоры с сильным соперником.
2. Переговоры с неадекватным соперником.
3. Переговоры с нечестным соперником.

Каждый из видов имеет свои пути решения. Владение тактикой и методикой ведения переговорного процесса, его стратегиями и эффективными приемами необходимы для современного образованного человека. Особенно это относится к профессионалам в области коммуникативных технологий, специалистам в сфере журналистики,