

гэтай традыцыі, каб захаваць яе на доўгія гады для наступных пакаленняў беларусаў.

СПІС ВЫКАРЫСТАНЫХ КРЫНІЦ

1. Земляробчы каляндар: абрады і звычаі / уклад., класіф., сістэм. матэр. і камент. А.І. Гурскага; уступ. арт. А.І. Гурскага, А.С. Ліса. – Мінск : Навука і тэхніка, 1990. – 405 с.
2. Зімовыя святы / А. В. Катовіч, І. І. Крук. – Мінск : Маст. літ., 2004. – 119 с.
3. Традыцыйная мастацкая культура беларусаў: у 6 т. / аўт. ідэі Т.Б. Варфаламеева; агул. рэд. Т. Б. Варфаламеева. – Т. 4: Брэсцкае Палессе. У 2 кн. Кн. 1 / В.І. Басько [і інш.]. – Мінск: Выш. шк., 2008. – 559 с.
4. Абрад “Конікі” [Электронны рэсурс]. – Режим доступа <http://livingheritage.by/events/694/> Дата доступа: 09.11.15
5. Будзьма беларусамі! Калядны карнавал “Конікі” у Давыд-Гарадку [Электронны рэсурс]. – Режим доступу - <https://budzma.by/news/kalyadny-karnaval-koniki-w-davyd-haradku-fotarepartazh.html> Дата доступа: 15.01.15

Симоненко Д. А., студент 111 группы
 Научный руководитель – Барма О. А.,
 старший преподаватель

МЕНЕДЖЕР – ПРОФЕССИЯ ВЫДАЮЩИХСЯ УПРАВЛЕНЦЕВ

Для понимания статуса профессии «менеджер», необходимо ответить на вопрос: «Кто такой менеджер как субъект управленческой деятельности?».

Термин «менеджер» произошел от английского слова «manager» – «управлять, заведовать, стоять во главе, справляться» [1]. В теории менеджмента квалифицированный менеджер – это начальник, администратор, руководитель, распорядитель, управленец. Основная задача менеджера — управление основными процессами, происходящими как в организации, в

общем, так и в каждом структурном подразделении, в частности: организация деятельности сотрудников, планирование последовательности выполнения задач, мотивация персонала и контроль за выполнением поставленных задач.

Менеджер, обладающий профессиональными знаниями по организации и управлению производством, инициирует деятельностный подход к решению различных управленческих задач. Такое определение, подходит любому руководителю, директору, заведующему, администратору задействованного в управленческом процессе.

Принято выделять статус менеджера в зависимости от иерархии: менеджеры высшего звена; менеджеры среднего звена; менеджеры низового звена.

Менеджеры высшего звена – самая малочисленная группа управленцев. Типичными должностями здесь будут генеральный директор, директор магазина, ректор университета, председатель совета директоров. Этот уровень управления требует наличия высшего образования, иногда и не одного. Например, образования в области юриспруденции и экономики, а также владение иностранными языками [2; 3].

Менеджеры среднего звена – начальники, являющиеся посредниками между менеджерами низшего и высшего звена. В зависимости от масштаба организации, может быть, несколько уровней таких менеджеров. Менеджерами среднего звена являются начальник цеха, директор филиала, декан факультета, начальник отдела продаж и т.д. Чаще всего такие управленцы имеют образование в данной области об окончании высших учебных заведений [2; 3].

Менеджеры низового звена – начальники, занятые непосредственно в управлении рабочими. К ним относятся мастер цехов, заведующие отделами, заведующие кафедрами, менеджеры по продажам, у которых в подчинении находятся торговые представители [2; 3].

Управление, как было отмечено выше, сочетает в себе планирование, организацию, мотивацию и контроль по выполнению поставленных задач. Все вышесказанное приводит к достижению поставленных целей.

Не каждый человек может быть субъектом управления, для этого, необходимы такие черты, как амбициозность, стремление реализовывать свои идеи, оказывать влияние на людей, выстраивать коммуникацию на основе языка.

Стать успешным менеджером-управленцем могут люди, с выраженными лидерскими качествами. Они должны иметь волю к победе и желание достичь цели. Аналитический склад ума, настойчивость и целеустремленность, самосовершенствование, самоорганизация, коммуникабельность, творческий подход к стоящим перед ним задачам, умение задавать правильные вопросы и демонстрировать свою компетентность, а также желание стать одним из лучших. Он ставит оптимальные цели, контролирует качество работы и эффективность достижения поставленных целей и т.д. Каждый менеджер, обладающий знаниями в области экономики, может организовать работу в компании различной формы собственности.

Успешный руководитель должен уметь контролировать выполнение поставленных задач, корректировать работу сотрудников, направлять их усилия в нужное русло [4].

Проявление лидерских качеств еще в школе, например, в общественной работе или в общении, когда вокруг менеджера формируется «команда», которая «идет» за руководителем повсюду.

Важнейшая функция руководителя — принятие решений. Способность принимать решения — это не только решительность, это еще и продукт аналитической, интеллектуальной работы. С умением принимать решения связано целеполагание — способность ставить цели перед собой и перед подчиненными. Цели, разрабатывать пути их достижения, оценивание эффективности работы [4].

Еще один блок качеств — коммуникативные: способность вступать в контакт и поддерживать его с людьми, убеждать, противостоять конфликтам и управлять ими в борьбе за лидерство. Организованность, дипломатичность, работа в команде.

Важным качеством менеджера является стрессоустойчивость. Наиболее важным средством достижения цели служит создание благоприятного климата в организации. Трудная ситуация может еще больше сплотить организацию и усилить ее творческий потенциал. Есть люди, которых стресс стимулирует. Они могут работать с полной отдачей только в условиях стресса. Повышение профессионального уровня менеджера может служить профилактикой обострения стресса в организации.

Менеджер – это аналитик. Он должен обладать умением анализировать ситуацию, просчитывать каждый шаг.

Сегодня авторитет любого руководителя напрямую связан с высокой культурой общения и использованием в процессе работы норм профессиональной этики, которые предполагают корректную формулировку своих мыслей при оптимальном темпе речи, эмоциональности и мимики. Недопустимо использование в общении ненормативных слов.

Существуют нравственные принципы: демократичное отношение к подчиненным, доверительные отношения с сотрудниками, умение создавать атмосферу в коллективе, выполнение всех обещаний [4].

Всем менеджерам, независимо от сферы работы компании, присущи следующие личностные качества: презентабельность; правильная речь; обаяние; не конфликтность; мотивация; разностороннее развитие; бескомпромиссность.

Профессиональные качества менеджера: идеальное знание методов реализации товара; наличие опыта; наличие связей; персональные качества, которые влияют на успех продаж.

Все выдающиеся управленцы в процессе общения с сотрудниками придерживаются следующих правил:

- проявляют интерес и внимательность к сотрудникам;
- выдают точные указания и задачи сотрудникам, помнят имена своих подчиненных;
- никогда при всех не осуждают и не высмеивают неудачников;
- стараются поддержать и развивать их рабочие качества и творческий подход к работе.

Очень важное качество хорошего управленца – умение разбираться в людях. Руководитель должен обладать полной информацией благодаря ознакомлению с личным делом каждого сотрудника и изучением его личностных и профессиональных качеств, которые потребуются для достижения наилучшего результата в работе.

Известные менеджеры, которые добились невероятных успехов.

Джек Уэлч — один из самых известных управленцев прошлого века. Он признан «лучшим менеджером столетия». Принципы управления Джека Уэлча сделали компанию General Electric одной из самых дорогих компаний в мире. Уэлч верил в творческие способности и в новые идеи своих сотрудников. Он давал стимул, а не заставлял, вознаграждал, а не наказывал. Позволял своим сотрудникам проявлять инициативу и самостоятельно принимать сложные управленческие решения. Каждый сотрудник мог подать свои идеи, которые быстро доходили до наивысшего звена компании. Джек Уэлч уверен, что для усовершенствования компании нужно учитывать мнение сотрудников и взаимодействовать с ними. Уэлч не боялся передавать полномочия. Предоставлял сотрудникам самим принимать решения. Он считал, что жизненная энергия и энтузиазм угаснут, если все нужно согласовывать. Уэлч оставлял в компании только лучшие кадры, следовательно доверял им. Личные качества и умение взаимодействовать он ценил выше, чем профессиональный опыт и персональную эффективность. Когда сотрудники поняли, что их мнение значимо и они могут принимать решения, увеличилось активное участие в процессе развития компании. Чтобы понять, кому доверять обязанности, он ввел изменение по увольнению из компании некомпетентных

сотрудников, чтобы на их место пришли трудоспособные и заинтересованные работники. Именно такой управленческий план реализовывал самый успешный менеджер XX века [6].

Джефф Безос – основатель и генеральный директор компании Amazon. Он добился успехов благодаря своему любопытству, полной погруженности в суть решаемых задач, сочетая в себе великого программиста, технолога, новатора. Дж. Безос выделил шесть ключевых принципов для бизнеса: лояльность к клиенту, трудовая активность, разумные затраты, высокие требования к сотрудникам, постоянный поиск и непрерывное развитие. Он никогда не останавливался на достигнутом, искал новые возможности, расширяя сферы своего бизнеса, получая удовольствие от реализации авторских проектов [5].

Таким образом, выдающийся руководитель – это специалист высокого уровня, который может правильно организовать работу подчиненных и распределить задания между каждым сотрудником. Организаторские способности управленца влияют на эффективность работы и конечный результат. Если коллектив работает слаженно, то это заслуга руководителя.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Профессия управленец это – профессия менеджер (управленец) [Электронный ресурс] // ИНКО: международный центр информации, обучения и консалтинга. – Режим доступа: <https://infocons.ru/raznoe/professiya-upravlenec-eto-professiya-menedzher-upravlenec-podrobnoe-opisanie-professii.html>. – Дата доступа: 02.02.2021.
2. Профессия менеджер [Электронный ресурс] // PROF.BIOGRAFGURU.RU: справочник профессий. – Режим доступа: <http://prof.biografguru.ru/about/meneger/?q=3000&dp=255>. – Дата доступа: 02.02.2021.
3. Медведев Н.А. Менеджмент и менеджер [Электронный ресурс] / Н. А. Медведев // Лесной вестник. – 2007. - №7. – С. 47-50. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-i-menedzher/viewer>. – Дата доступа: 02.02.2021.

4. Профессиональные качества менеджера по продажам [Электронный ресурс] // President. Кадровый центр. – Режим доступа: <https://president-msk.ru/prensa/246-professionalnye-kachestva-menedzhera-po-prodazham>. – Дата доступа: 02.02.2021.

5. Как преуспеть в управленческой деятельности. Топ 7 великие менеджеры современности [Электронный ресурс] // САЛИД : информационно-аналитический сайт. – Режим доступа: <https://salid.ru/journal/izvestnye-menedzhery-mira>. – Дата доступа: 02.02.2021.

6. Правила управления от лучшего босса Америки. Революция в менеджменте от президента General Electric Джека Уэлча. [Электронный ресурс] // Laba. – Режим доступа: <https://1-a-b-a.com/blog/show/526>. – Дата доступа: 02.02.2021.

Смоликова П. Г., студент 401 группы
заочной формы обучения

Научный руководитель – Смоликова Т. М.,
кандидат культурологии, доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОНЯТИЯ «СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ»

Public Relations (далее – PR) – общественные связи, являются активно развивающейся областью науки и практики, представляют собой многогранное развивающееся явление, что неизбежно ведет к разнообразию определений данного понятия.

На сегодняшний день количество таких определений в научной литературе более 1000. PR – это, прежде всего, вид деятельности, поэтому правильнее употреблять это понятие в единственном числе мужского рода