

сийской Федерацией до 2020 года. Ратифицировано Законом Республики Беларусь от 14 июля 2014 года «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о реализации Программы военно-технического сотрудничества между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 года».

4. «Milex-2019»: некоторые наблюдения // Belarus security blog. – Режим доступа : <https://bsblog.info/milex-2019-nekotorye-nablyudeniya>.

5. О чем говорят участники совместного заседания совета коллегии военно-промышленной комиссии российской федерации в формате ОДКБ // Milex belexpo. – Режим доступа : <https://milex.belexpo.by/media-tsentr/novosti/o-chem-govoryat-uchastniki-sovmestnogo-zasedaniya-soveta-kollegii-voenno-promyshlennoy-omissii-ross.html>.

УДК 65.011.56

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ-ФИНАНСИСТА: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Шульга Д. Д., Якубович А. А., Выбодовский А. А.
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. Актуальность данной темы заключается в ее неотрывности от каждодневной служебной деятельности, межличностного общения, а также развития личности как таковой. Сегодня создание имиджа является неотъемлемой частью культуры социального общения, а имидж офицера-руководителя – существенной личностной характеристикой. Умение правильно преподнести себя и доступно выразить свои мысли должно стать тем инструментом, который поможет офицеру-финансисту в его становлении как высококвалифицированного специалиста.

Имидж – целенаправленно формируемый образ лица, организации, явления, призванный оказать определенное эмоционально-психологическое воздействие на определенную группу лиц [1].

На данный момент имидж офицера-финансиста по большей своей части формируется на основе следующих компонентов служеб-

ной деятельности: личное общение, деловые беседы, проведение совещаний, электронная переписка.

Каждый из вышеперечисленных компонентов может оказывать как благоприятное, так и негативное влияние на успешное становление руководителя в коллективе. Однако стоит отметить, что основой каждого из перечисленных компонентов является общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми и группами [2].

В управленческой деятельности военного руководителя очень важно уметь общаться с различными должностными лицами, совершенствовать свою технологию общения с подчиненными как на аудиторном уровне, так и на индивидуальном.

Под общением принято понимать обширный спектр взаимоотношений между людьми: обмен мыслями, передача информации, повседневное восприятие друг друга и многое другое. Общение с подчиненными, сослуживцами и начальниками является одним из элементов социального взаимодействия.

Одной из труднейших задач руководителя выступает способность четко и структурированно излагать свои мысли, выстраивать свою речь таким образом, чтобы, учитывая характер и тип темперамента собеседника, на него оказывалось не только управленческое, но и эмоциональное воздействие. Отсутствие данных качеств у руководителя влияет на выполнение поставленных им задач [3].

В свою очередь необходимо учитывать, что субъективизм восприятия собранной людьми информации может повлечь формирование искаженного представления об объекте суждения – в данном случае речь идет об эффекте предубеждения. Наряду с ним типичной ошибкой в общении также может выступать эффект проекции – перенос негативных качеств одного человека другому с одновременным присвоением первому положительных черт второго. Не стоит забывать и об эффекте снисходительности, суть которого заключается в том, что заранее сформированное положительное мнение о человеке не позволяет объективно оценивать его действия в дальнейшем.

В дополнение к вышесказанному стоит отметить, что немаловажное значение имеет соблюдение норм речевого этикета. Зачастую руководители, используя терминологию, присущую в большей степени их роду деятельности, фразы, уместные в неформальном

общении, но непозволительные в деловом, вводят в заблуждение своего собеседника, ставят его в неловкое положение. В целях недопущения возникновения подобных ситуаций необходимо придерживаться трех основных принципов ведения беседы:

заблаговременная проработка руководителем целей и задач беседы, выработка методов и способов коммуникативного влияния;

моделирование предстоящей беседы, оценка возможной реакции собеседника;

умелое выстраивание коммуникаций [4].

Таким образом, увеличение объема возникающих задач в области финансового обеспечения способствует росту требований, предъявляемых к руководителю финансового органа, важнейшим из которых выступает формирование имиджа. Формирование имиджа офицера-финансиста является неотъемлемой частью служебной деятельности и способствует его становлению среди подчиненных и высшего офицерского состава, дальнейшему карьерному росту, а также влияет на количество и качество выполненной работы в коллективе.

Литература

1. Березина, Д. В. Психологические условия формирования имиджа руководителя учреждения образования : учеб. пособие / Д. В. Березина. – Новосибирск, 2006. – 89 с.

2. Володько, В. Ф. Психология управления : учебно-методическое пособие : в 2 т. / В. Ф. Володько. – Минск : БНТУ, 2012 г. – Т. 1 : Психология объекта и субъекта управления. – 428 с.

3. Подоляк, Я. В. Личность и коллектив : Психология военного управления / Я. В. Подоляк. – М. : Воениздат, 1987. – 32 с.

4. Коупленд, Н. Психология и солдат / Н. Коупленд. – Минск : Воениздат, 1991. – 64 с.