

организационно-экономических мероприятий по стимулированию инвестиционной привлекательности Республики Беларусь.

Исследование параметров привлечения прямых иностранных инвестиций и оценка их влияния на развитие экономики Республики Беларусь свидетельствует о необходимости стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в национальную экономику для увеличения ее международной конкурентоспособности.

Принимая во внимание перспективы динамики прямых иностранных инвестиций под влиянием мирового экономического и финансового кризиса необходимо констатировать, что наша страна находится в окружении государств, обладающих значительной привлекательностью для прямых иностранных инвестиций в среднесрочной перспективе. Это значит, что довольно большое число прямых инвесторов выберет для размещения производств не Республику Беларусь, а соседние страны. В данных условиях подтверждается необходимость решительного и последовательного реформирования экономики Беларуси.

Таким образом, последовательная реализация системы мероприятий в экономике Республики Беларусь будет способствовать росту её международной привлекательности и надежности в качестве делового партнера, повышению конкурентных позиций и извлечение выгод из пока ещё неиспользованного потенциала развития.

УДК 37:372.8

### **Гендерные аспекты ведения переговоров**

Тимошенко О.А.

Научный руководитель к.п.н., доцент Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

В условиях структурных изменений и политической жизни современного общества, трансформации форм собственности и социально-трудовых отношений особую актуальность приобретает изучение гендерных аспектов ведения переговоров. Это также обусловлено противоречивостью сочетания сотрудничества и конфликтности, вызванной гендерным неравенством.

Быть в обществе мужчиной или женщиной означает не просто обладать теми или иными анатомическими особенностями – это означает выполнять те или иные предписанные нам гендерные роли. Общество формирует гендер как социальную модель для мужчин и женщин и определяет их роль и статус во всех сферах жизнедеятельности.

Как показывают исследования, деловые переговоры между мужчинами и женщинами сталкиваются с проблемами различий мотивов, установок на ведение бизнеса, стилях руководства персоналом и прочего. Перечисленное и составляет основу гендерных аспектов, изучение которых является целью данной научной работы.

В соответствии с поставленной целью в работе выдвигаются следующие задачи:

1. Выделить существенные гендерные отличия в поведении мужчин и женщин в сфере труда, как причины разногласий и конфликтов.

2. Исследовать гендерные особенности функционирования ценностей и установок мужчин и женщин на ведение бизнеса, отличий в стиле руководства позволит лучше понять причины разногласий, слабые и сильные стороны субъектов переговорного процесса, их влияние на тактику ведения переговоров и на результативность трудовой деятельности.

3. Проанализировать и обобщить основные теоретические подходы в исследовании переговоров в мировой социологической литературе; классифицировать теоретические модели переговоров; дать им характеристику.

УДК 316.48

## **Психологическая профилактика конфликтов в коллективе**

Чернецов Д.О.

Научный руководитель к.п.н., доцент Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

Жизнь коллектива в любой организации невозможна без столкновений мнений, возникновения дискуссий и противоречий, которые позже могут перерасти в конфликт. Именно поэтому необходимо научиться управлять конфликтом и проводить психологическую профилактику конфликтов в коллективе.

В целом конфликт в коллективе следует понимать, как явление отрицательное. Конфликт легче предупредить, чем разрешить, поэтому