

профилактика конфликтов должна занимать важное место в деятельности руководства.

Конфликт – это острое противоречие между людьми в связи с расхождением интересов или позиций. Сущность конфликта должна охватывать четыре основные характеристики: структуру, динамику, функции и управление конфликтом.

В свою очередь управление конфликтом— это целенаправленное обусловленное объективными законами воздействие на его динамику в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт.

Психологическая профилактика конфликтов связана с воздействием в предконфликтной ситуации на внутренний мир людей, втянутых в противостояние.

Воздействие может осуществляться как на групповом, так и на индивидуальном уровнях.

Основными мерами профилактики конфликтов являются: внимательность и корректность; прогнозирование возможной реакции; извинения при ошибках, формирование хорошего психологического климата, доверие, авторитет руководителя, учет интересов сотрудников в процессе трудовой деятельности.

Таким образом можно сказать, что психологическая профилактика конфликтов в коллективе является необходимой частью любой организации, которая включает в себя действия, используемые для предотвращения конфликтных ситуаций в коллективе, а также налаживанию положительных отношений среди сотрудников.

УДК 659.441.8

НЛП как ключ к успеху в бизнесе

Уронич А.А.

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

Нейролингвистическое программирование (НЛП) является одним из стремительно набирающих популярность направлений психиатрии. Основой исследования НЛП является язык и основанные на нём способы воздействия на достижение поставленных целей. Особую

привлекательность оно представляет для людей, занятых в сфере бизнеса, потому как активно применяется в качестве базы альтернативного менеджмента и маркетинга. Ключевым привлекающим моментом для маркетинга в НЛП является наличие целого ряда механизмов влияния, позволяющих воздействовать на потребителей, вынуждая приобретать те или иные товары и услуги.

Среди успешных техник, представляющих наибольший интерес для маркетологов, выделяется техника якорения, основанная на условных рефлексах, возникающих вне зависимости от желания индивида. В качестве якорей чаще всего используются торговые марки, бренды, слоганы.

Воздействие на общественное сознание приобретает катастрофические масштабы, и значительное место в этом отводится НЛП. Так, рейтинг политических лидеров является классическим примером перепрограммирования собственного мнения. Нам периодически демонстрируют, насколько те или иные деятели популярны среди населения. Даже если в самом начале мы не согласны с таким ранжированием, то спустя время постепенно привыкаем и забываем прежние убеждения.

Не стоит забывать, что любое вмешательство в неосознаваемые процессы умственной деятельности может привести к непредвиденным результатам, поскольку работа мозга всё ещё не изучена в полной мере. Бессознательное человека – место хранения вытесненных переживаний, отрицательных эмоций и комплексов, потому вторжение в эту область психики может свести с ума.

УДК330

Роль инноваций в деятельности предприятий

Чернецов Д.О.

Научный руководитель старший преподаватель Семашко Ю.В.

Белорусский национальный технический университет

Быстро меняющаяся экономическая среда заставляет хозяйствующих субъектов расширять спектр конкурентных преимуществ, используя инновационные модели развития.