

менеджмента, управления человеческими ресурсами, любого, кто хочет грамотно распорядиться возможностями коммуникации и презентовать самого себя обществу в наиболее выгодном свете.

УДК 331.103

Система показателей оценки демографической ситуации

Чижик К.Д.

Научный руководитель старший преподаватель Веренич Г.Д.

Белорусский национальный технический университет

Статистика населения – древнейшая отрасль статистической науки, которая изучает население и процессы, связанные с его динамикой, с количественной стороны в конкретных условиях общественного развития.

Статистика населения изучает закономерности количественных изменений в народонаселении. В соответствии с этой основной задачей она изучает:

- численность, состав и движение населения;
- причины и факторы изменения численности населения: миграцию, рождаемость, смертность;
- продолжительность жизни населения.

Она изучает состав населения по различным признакам - полу, возрасту, социальному положению, образованию.

Численность населения непрерывно изменяется вследствие рождаемости и смертности, а также вследствие пространственного перемещения населения.

Разные совокупности и их единицы в реальности сочетаются и переплетаются друг с другом подчас в весьма сложных комплексах. Специфическая черта статистики состоит в том, что во всех случаях ее данные относятся к совокупности. Характеристики отдельных индивидуальных явлений попадают в поле ее зрения лишь в качестве основания для получения сводных характеристик совокупности.

Стоит отметить, что демографическая ситуация – характеристика населения в определенный промежуток времени на определенной территории.

Характеризовать демографическую ситуацию можно с помощью системы различных показателей.

Динамика демографических показателей отражает основные тенденции демографического развития и позволяет выявить основные факторы формирования населения и трудовых ресурсов в разрезе целой страны и отдельных ее регионов.

УДК 378.01

Психотехнология убеждения на переговорах

Ярмолович Ю.А.В.

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

Белорусский национальный технический университет

Убеждение - это направленное воздействие на человека посредством аргументов. Обычные средства убеждения - это показ, рассказ и обоснование. Как вид психологического воздействия, убеждение - это влияние прямое и обращенное к сознанию. Этим оно отличается, например, от внушения, которое обращено к подсознанию. В целом убеждение относится к мягким формам влияний (в сравнении с физическим воздействием и другими средствами принуждения), однако в исполнении разных людей может звучать по-разному. Убеждение влияет на поведение, хотя и не прямым образом. Можно сказать, что это внутреннее побуждение или принуждение к действию через обращение к разуму.

На переговоры, как правило, люди приходят со своими мнениями и позициями, но их надо переубедить – внести коррективы в свое мнение и позицию. Однако в теории переговоров выработаны совместные психотехнологии, которые позволяют убеждать людей и в том, с чем они не согласны. Для этого могут быть использованы следующие подходы: изменение своей позиции, которая заключается в том, чтобы оперировать не только своими мыслями и устремлениями, но вникнуть и понять позицию другой стороны, а затем искать точки соприкосновения; цикл убеждения, который направлен на то, чтобы побудить человека от «сопротивления действию» перейти к этому самому «действию»; секрет убеждения, который заключается в том, чтобы найти нужные и правильные слова; концепция «Три вида мышления», где успешное убеждение зависит от того, понимаете ли вы, с каким видом мышления оппонента вы столкнулись, и можете ли воздействовать именно на этот вид мышления; преобладания вида мышления, где понимание