

В социальной сфере приоритетом является сохранение наиболее ценного, использование в новых условиях принципа социальной справедливости без отказа от накопленного опыта.

УДК159.9.019

Психологические аспекты переговоров

Иванова Е.А.

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

Переговоры являются очень важной, и в то же время непростой формой делового взаимодействия. Поэтому неудивительно, что в процессе переговоров часто возникают сложности объективного и субъективного характера. Сложности в переговорах – это обстоятельства и факторы, мешающие успешному осуществлению переговорного процесса и достижению конструктивных результатов. Самые распространенные из них: сворачивать с намеченного пути, не достигать результата, поддаваться страху и бороться с сопротивлением.

В процессе деловых переговоров нередко возникают спорные ситуации, противоречия, столкновения интересов. И в этом случае переговорщикам приходится вступать в полемику, то есть вести дискуссии и споры. Полемика включает в себя три основных элемента: тезис, аргументы, демонстрация.

Правила полемики заключаются в использовании специальных способов и приемов успешного ведения дискуссии. Наиболее часто применяемыми психологическими правилами полемики являются: уточнение тезиса, анализ аргумента, оценка демонстрации, сохранение тезиса, девальвация аргумента оппонента, поимка оппонента с поличным.

В ходе полемики профессиональные переговорщики пользуются различными приемами, в том числе специальными психологическими уловками, такими как: раздражение оппонента, использование непонятных слов и терминов, перевод спора в сферу домыслов, ссылка на авторитет, лестные обороты речи.

Защита от уловок заключается в их установлении и своевременной нейтрализации.

Психологические хитрости в ведении переговоров состоят в применении специальных приемов, позволяющих добиться желаемого результата. Самые распространенные хитрости: «завышенный старт», «салями», «плохой – хороший парень», «низкая подача», «высокая подача», «вырывание частей».

УДК 390.59

Уровень жизни населения

Иванова Е.А.

Научный руководитель старший преподаватель Веренич Г.Д.

Белорусский национальный технический университет

Уровень жизни населения – одна из важнейших социальных категорий. Под уровнем жизни населения понимают обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, фактический уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей в этих благах и услугах.

Уровень жизни населения зависит от его доходов, социального обеспечения, доступности материальных духовных благ и услуг и других факторов.

Существует система показателей по семи разделам, которая охватывает как общие (макроэкономические) показатели уровня жизни населения, так и частные (микроэкономические).

Чтобы оценить уровень жизни в стране необходимо проследить динамику основных показателей качества и уровня жизни, проанализировать направление изменения каждого показателя данной категории под действием тех или иных факторов, конкретных действий или программ.

Важнейшими показателями при анализе уровня жизни населения являются: доходы, уровень безработицы, численность населения и здравоохранение, индекс развития человеческого потенциала.

В настоящее время Республика Беларусь находится на 52 месте по индексу развития человеческого потенциала. Среднюю продолжительность жизни в Беларуси эксперты ООН оценили в 73,1 года,