

Социальная защита населения

Егоршина Д.А.

Научный руководитель старший преподаватель Веренич Г. Д.

Белорусский национальный технический университет

Социальная защита населения является одним из важнейших компонентов социальной политики государства и социально-трудовых отношений.

Ее предметное поле охватывает достаточно разнообразные базовые условия жизнедеятельности людей: материальное обеспечение населения и организацию социальной и медицинской помощи нетрудоспособным членам общества.

Социальная защита населения — это одно из важнейших направлений социальной политики государства, заключающееся в установлении и поддержании общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества.

В современном мире система социальной защиты населения включает в себя социальное обеспечение, социальную поддержку и социальное страхование.

В Беларуси сложилась эффективно действующая система справедливого распределения вознаграждения за труд, социальной защищенности малоимущих граждан и повышения социальной защиты населения в целом. Задача сейчас ставится так: законы Республики Беларусь о человеке, его нуждах должны быть эталонами социальной справедливости.

Основным содержанием процессов развития в системе социальной защиты населения является усиление адресности социальной поддержки, развитие самопомощи, концентрация финансовых и материальных ресурсов на оказание помощи социально уязвимым группам населения.

Социальная защита населения один из приоритетных факторов развития государственной политики Республики Беларусь. Она направлена на поддержание малоимущих граждан, людей пенсионного возраста, детей сирот и инвалидов.

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.