

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

устремлений человека и реагирование на них является самым мощным инструментом добиться от него внимания и сотрудничества.

Понимающий и отражающий состояние оппонента переговорщик естественным образом создает конструктивное сотрудничество, и может убедить другую сторону в новых оценках и подходах.

УДК

К вопросу о существующих стратегиях ценообразования в строительной отрасли Республики Беларусь

Хомич Е.А., магистрант

Научный руководитель – Богданович Е.Г., канд.ист.наук, доцент,
доцент кафедры «Менеджмент»

Белорусский национальный технический университет

Важнейшим направлением осуществления экономических реформ в нашей стране является установление целесообразной и эффективно действующей системы ценообразования, определяющей финансовое состояние, дальнейшее развитие рыночных отношений, рост национального дохода и улучшение результатов финансово-хозяйственной деятельности фирм и компаний.

Ценообразование в строительстве – механизм формирования стоимости услуг и материалов на строительном рынке. Ценовая политика в строительстве является частью общей ценовой политики для многих отраслей национальной экономики и базируется на общих принципах ценообразования, трактуемых многими учеными как ориентир определения цены [2].

Проблемы установления эффективных цен в строительных организациях требуют детального изучения и исследования, разработки мероприятий и конкретных способов их разрешения. В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе нет однозначного определения эффективности цен, что значительно осложняет процесс исследования в данной сфере.

С нашей точки зрения, эффективная цена - цена, соответствующая потребительским предпочтениям, и в то же время покрывающая все расходы производителя. Эффективная цена оптимальна для продавцов и покупателей; ею является та цена, которая будет установлена, если продавцов и покупателей станет так много, что ни один покупатель и продавец сам по себе не сможет манипулировать ценой. Приблизиться к эффективным ценам позволяет игра спроса и предложения на