

Существует также, «проблема скрытых тел», когда значительное число убийств (до 15–20% от объема регистрируемых убийств), не попадает в официальную статистику [8, р. 280]. Последнее связано с тем, что в официальной статистике МВД, во-первых, объединяются в один показатель убийства (ст. 139 УК), и покушения на убийства; во-вторых, эти официальные данные о состоянии преступности отражают число зарегистрированных преступлений, но не число реальных убийств, поскольку убийство двух и более лиц в статистике проходит как одно уголовное дело; в третьих, в официальную статистику убийств не попадают случаи причинения тяжкого вреда здоровью, повлекшие смерть.

Заключение. Вышеприведенные данные и их анализ приводит к выводу о том, что существующие проблемы при осуществлении официальной регистрации убийств требуют осуществления ряда мер организационного характера, как это неоднократно отмечалось в научных публикациях [9, 10].

1. International Classification of Crime for Statistical Purposes (ICCS): version 1.0. – Vienna: United Nations Office on Drugs and Crime, 2015.-131 p. [Электронный ресурс]- Режим доступа: https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/statistics/crime/ICCS/ICCS_English_2016_web.pdf – Дата доступа: 01.03.2024.

2. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года: Резолюция ГА ООН 25 сентября 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1>.- Дата доступа: 12.03.2024.

3. UNODC's Global Study on Homicide Report 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.drishtiiias.com/daily-updates/daily-news-analysis/unodc-global-study-on-homicide-report-2023> – Дата доступа: 31.01.2024.

4. Количество умышленных убийств в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://svspb.net/danmark/umyshlennye-ubijstva.php>. – Дата доступа: 11.02.2024.

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2023 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь.- Минск, 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_78550/. – Дата доступа: 19.02.2024.

6. Криминологическая характеристика умышленных убийств, совершенных в Республике Беларусь в 1999–2008 гг. / Прокуратура Респ. Беларусь; Отд. ситуац.-аналит. обеспечения. – Минск, 2009. – 149 с.

8. Стешич, Е.С. Теоретические и методологические основы криминологического исследования преступлений, связанных с причинением смерти / Е.С.Стешич. Дисс. на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Ростов-на-Дону, 2019. – 533 с.

9. Правотворчество и правоприменение в контексте концепции правовой политики Республики Беларусь [Электронный ресурс] : монография : текстовое электронное издание / В. В. Козловская [и др.] ; под ред. С. В. Агиевец ; М-во образования Республики Беларусь, Учреждение образования "Витебский государственный университет имени П. М. Машерова", Юридический фак. – Электрон. текст. дан. (1 файл, 1,13 МБ). – Витебск : ВГУ имени П. М. Машерова, 2023. – 143 с. – URL: <https://rep.vsu.by/handle/123456789/40740> (дата обращения 18.03.2024).

10. Право: теория и практика-2023 [Электронный ресурс] : сборник научных статей : текстовое электронное издание / [редкол.: Е. Я. Аршанский (гл. ред.) [и др.]] ; М-во образования Республики Беларусь, Учреждение образования "Витебский государственный университет имени П. М. Машерова", Юридический фак. – Электрон. текст. дан. (1 файл, 2,43 МБ). – Витебск : ВГУ имени П. М. Машерова, 2023. – 281 с. – URL: <https://rep.vsu.by/handle/123456789/39888> (дата обращения 18.03.2024).

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

Белянко А.А.,

студентка 1 курса ВГУ имени П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь

Научный руководитель – Сухарев А.А., канд. пед. наук, доцент

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в мире деловых отношений успешное взаимодействие с партнерами и коллегами играет решающую роль для достижения поставленных целей. Одним из ключевых аспектов эффективного коммуникативного процесса являются вербальные и невербальные средства общения, которые в значительной мере определяют успешность деловых переговоров, а также являются актуальными в жизни всех людей ежедневно. Цель – рассмотреть важность умения правильно применять и интерпретировать как словесные выражения, так и невербальные сигналы в процессе ведения деловых переговоров, а также их влияние на достижение взаимопонимания и успеха.

Материалы и методы. Материалами исследования послужили научные публикации по исследованию вербальных и невербальных средств общения, их эффективности при проведении деловых переговоров. При написании работы использовались общенаучные методы исследования, а также сравнительный метод.

Результаты и их обсуждение. В деловых переговорах вербальные средства общения, такие как выбор слов, стиль речи, грамматика, а также невербальные элементы,

включающие жесты, мимику, тон голоса и темп речи, имеют огромное значение. Невербальные сигналы могут передавать эмоциональное состояние участников переговоров, их уверенность, открытость или даже скрытые намерения. Умение правильно интерпретировать и использовать невербальные сигналы дает возможность лучше понять партнера и эффективнее вести переговоры.

Понимание разницы между вербальными и невербальными средствами общения, а также умение грамотно их применять, способствует улучшению профессиональной коммуникации, повышению эффективности переговоров и достижению взаимовыгодных соглашений.

Ведение успешных деловых переговоров – это искусство, требующее не только стратегического мышления и профессионализма, но и умения эффективно коммуницировать. В этом процессе ключевое значение имеют вербальные и невербальные средства общения, которые определяют тон и направление переговоров, а также влияют на результативность взаимодействия. [1]

Что касается вербальных средств общения, то они обычно включают в себя слова, фразы, тон речи и стиль общения. Правильный выбор слов и правильная их интерпретация в разговоре играют определяющую роль в успехе или неудаче переговоров. Умение грамотно, четко и легко выражать свои мысли и идеи помогает установить крепкие, а может и долгосрочные, доверительные отношения с партнерами и эффективно донести до них свою позицию или точку зрения.

На вербальном уровне крайне важно быть внимательным к тону речи, чтобы в дальнейшей беседе не создавать ненужные конфликты или недопонимания. Кроме того, умение адекватно реагировать на высказывания партнеров, задавать вопросы и активно слушать собеседника способствует разрешению многих проблем и достижению конструктивного диалога.

К невербальным же средствам общения относятся жесты, мимика, интонация, поза и контактный взгляд. Такие средства могут передавать большее количество информации, чем только одни слова. Они отражают эмоциональное состояние участников переговоров, их уверенность, открытость, заинтересованность или даже скрытые намерения.

Понимание и правильная интерпретация таких невербальных сигналов способствует лучшему восприятию партнера, что очень важно для установления долгосрочных доверительных отношений. Например, улыбка или кивок головой могут выразить согласие или поддержку, в то время как недовольство или напряжение могут проявиться через зажатые губы или скрещенные руки. Следует внимательно следить за тем, что делает ваш партнер, дабы в дальнейшем избежать неприятных казусов. [2]

Заключение. Для достижения успеха в деловых переговорах учёные советуют, что необходимо развитое умение совмещать вербальные и невербальные средства общения. Следует стремиться к согласованности между высказываниями и выражениями лица, чтобы сообщение было полноценно, конкретно, точно и понятно.

Кроме того, стоит ориентироваться на установление только позитивного контакта с партнерами, проявлять уважение, быть открытым к диалогу и готовым к установлению взаимовыгодных отношений. Адекватная реакция на невербальные сигналы позволяет лучше понять партнера и эффективнее вести переговоры.

Вербальные и невербальные средства общения играют важную роль в процессе деловых переговоров, определяя успешность взаимодействия и результативность направленности диалога. Понимание, уважение и грамотное применение коммуникативных стратегий способствуют улучшению профессионального общения, а также способны обеспечить достижение конструктивных соглашений и установление долгосрочных партнерских отношений.

1. Психологические аспекты подготовки и ведения деловых переговоров [Электронный ресурс]: Singapore Academy of Corporate Management. – Режим доступа: <https://singapore-academy.org> (дата обращения: 28.02.2024).

2. Принципы делового общения в коллективе и с партнерами [Электронный ресурс]: EDPRO. – Режим доступа: <https://edprodp.com/blog/kouching/printsipy-delovogo-obshcheniya/> (дата обращения: 04.03.2024).