

Список використаних джерел

1. Алюшина Н. О. Морально-психологічні засади управлінської діяльності : навч.- метод. матеріали / Н. О. Алюшина, Т. В. Новаченко. – К. : НАДУ, 2018. – 60 с.
2. Батюк Б.Б., Гірняк К.М. Особливості проблематики етики і моралі лідера / Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького, Том 21. Випуск 93. – 2019. С.52-57.
3. Зленко А. М. Аутплейсмент – мистецтво звільнення персоналу / <file:///D:/OKSANA/Downloads/1.pdf>.
4. Зливков В. Л., Лукомська С. О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях / В.Л.Зливков, С. О. Лукомська, О. В. Федан. – К.: Педагогічна думка, 2019. – 219 с.
5. Worden W. Grief Counseling and Grief Therapy, Fourth Edition: A Handbook for the Mental Health Practitioner / J. William Worden. – Springer Publishing Company, 2020. – 159 p.

Науковий керівник – к.е.н., доцент Гірняк К.М., Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ОСНОВНІ МЕТОДИ ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯЦІЯМ

Бержатна Г.Д., здобувач вищої освіти,

Миколаївський національний аграрний університет

Маніпулятори - навмисне чи ні - грають на страхах, сумнівах і бажаннях. Але найнижчі прийоми - це гра на добрих і красивих почуттях: на любові, вдячності, почуття обов'язку, надії. Однак не потрібно ставати байдужим і черствим, рятуючись від нечесних маніпуляцій.

Людина під гнітом почуття провини готовий на багато що, аби компенсувати завдану шкоду. Це якраз те, що і потрібно маніпулятору, який нав'язує провину. Протидія: чи так сильно ви винні? І чи не забагато ви на себе берете, відчуваючи відповідальність за емоційний настрій іншої людини? Його реакція - це його вибір. Навіть якщо ви дійсно зробили щось неправильне, щиро вибачитесь, але не дозволяйте маніпулятору управляти вами.

Маніпулятор провокує боязнь втратити обличчя не тільки заради прямої вигоди для себе, але і щоб потішити своє самолюбство, відчути владу або просто розважитися. Жертвами стають невпевнені в собі люди, адже їх страх втратити обличчя дуже сильний. Протидія: думайте, перш за все, потрібно це вам. І не піддавайтеся на провокації - ви не сильніше, ніж ви є, і не всемогутні. І в цьому немає нічого ганебного. Не варто ризикувати собою заради підтримки сумнівного іміджу.

Тиском на почуття обов'язку особливо успішно користуються близькі родичі і друзі. І саме близькі маніпулятори здатні сильно ускладнити життя. Протидія: важливо чітко розуміти межі своїх можливостей. Так, ви повинні допомагати, але це не означає, що ви повинні автоматично страждати і відчувати незручності. Звичайно, складно відмовити близькій людині. Але можна знайти розумний компроміс і піти назустріч не на шкоду своїм інтересам.

Постійно шантажуючи партнера страхом бути покинутим, маніпулятор виторгує собі блага за обіцянку любити і бути поруч. Він користується страхом жертви бути відкинутим. Протидія: якщо любов і можна купити, то тільки за любов, але не за матеріальні блага і нескінченні послуги. Важливо навчитися поважати себе і завантажити собі глибоко в підсвідомість думка, що ви гідні безкорисливої любові і дружби.

На почутті подяки можна грати нескінченно, нагадуючи про давню неоціненною послугою при кожному зручному випадку. І багато маніпулятори - свідомо чи невідь - цим користуються. Протидія: якщо вам незручно

виконувати прохання, ви не зобов'язані це робити. Знайдіть комфортний для себе спосіб погасити дружній борг і не піддавайтеся на нечесні маніпуляції.

Почуття жалості - хитруни користуються чужий добротою і співчуттям. Часто їх справи йдуть нітрохи не гірше, ніж у інших, але вони майстерно тиснуть на жалість, викликаючи у жертви бажання допомогти нещасному. Протидія: похваліть маніпулятора. Якщо він спробує звалити на вас щонебудь, прикриваючись своїм стражданням, скажіть, що він, такий талановитий, впорається з цим набагато краще. І ви в нього вірите. Говоріть це щиро, і ви не тільки припинить маніпуляції, але і залишите про себе позитивне враження.

Сором - це болісне відчуття власної неповноцінності або неправильності своїх вчинків. Людина готова на багато що, аби уникнути цього неприємного почуття, і маніпулятори цим вміло користуються. Протидія: якщо вас старанно намагаються присоромити, варто насторожитися. Адже якщо ви зробили помилку - можна виправити її, вибачитись. І вже точно вам не повинно бути соромно за свою невідповідність чийось очікуванням. Ваше почуття сорому потрібно тільки маніпуляторам, щоб управляти вами.

Як працює маніпуляція на марнославстві? Класичний приклад - байка про ворону і лисицю. З боку це може бути схоже на безневинний комплімент, тільки мета маніпулятора зовсім не в тому, щоб зробити вам приємне. Протидія: перш ніж піти на поводу у підлесника, зважте свої інтереси, можливості і бажання. А на миле «З цим впораєшся тільки ти» можна просто відповісти: «Спасибі, що ви так вважаєте, мені дуже приємно, але у мене інші плани».

До маніпуляції слід ставитися з певною мірою адекватності: не розслабляйтесь занадто, але й не шукати її всюди з фанатизмом, бо так можливо знайти там, де її взагалі немає. Отже, найкращою профілактикою психологічного маніпулювання є розвиток у кожної людини критичного мислення і рефлексії, формування навичок, що мають закладатися у процесі освіти та виховання.

Список використаних джерел

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання / О. Д. Бойко. – К. : Академвидав, 2010 – 432 с.
2. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с.
3. Ожеван М. І. Маніпулятивні стратегії / М.І. Ожеван // Підприємництво в Україні. – 2001. – № 9. – С. 26-27.

Науковий керівник – Мельник І.О., канд. екон. наук, доцент, кафедра економіки підприємств, Миколаївський національний аграрний університет

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ

Бовсуновська А.В., здобувач вищої освіти

Миколаївський національний аграрний університет

Класифікація готелів - це визначення відповідності конкретного готелю і номерів критеріям або стандартам обслуговування. Початок готельної класифікації було покладено ще в ті часи, коли існувало дуже мало закладів, які заслуговують довіри. Класифікація мала на меті забезпечити безпечні та якісні послуги з проживання та харчування для мандрівників. Для готелів, класифікація - це спосіб представити необхідні споживачеві відомості про якість сервісу, інфраструктури й інші можливості підприємства, допомагаючи таким чином потенційним клієнтам і демонструючи свою лояльність до них. Для споживачів класифікація означає більшу узгодженість в оцінці готелів. Готельні підприємства класифікують за різними критеріями. Найбільш уживані серед них: рівень комфорту, місткість номерного фонду, функціональне призначення, місце розташування, тривалість роботи, забезпечення харчуванням, тривалість перебування, рівень цін, форма