ПЕРЕГОВОРЫ КАК ДИНАМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Сохранная Татьяна Валерьевна
Ведущий преподаватель, директор школы языка и коммуникации,
Сингапурский институт развития менеджмента в г. Ташкенте
https://doi.org/10.5281/zenodo.19313196

Аннотация. *Статья посвящена роли деловых переговоров в контексте взаимодействия экономических агентов. На основе анализа актуальных публикаций рассматриваются подходы к ведению деловых переговоров, а также инструменты, которыми необходимо владеть бизнесмену при участии в деловой встрече. Особое внимание уделяется динамическим аспектам переговорного процесса, а именно адаптивным стратегиям и многораундовым взаимодействиям в трансформации переговорных практик.*
Ключевые слова: *деловые переговоры, экономические агенты, деловой этикет.*

Переговоры представляют собой один из фундаментальных механизмов координации экономической деятельности, посредством которого хозяйствующие субъекты согласовывают интересы, распределяют ресурсы и формируют устойчивые контрактные отношения. В деловой среде существует ряд правил, называемых деловым этикетом. Несоблюдение или незнание бизнес-этикета часто становится препятствием в ведении успешных переговоров, продвижении продукта на рынке, выстраивании карьеры [1]. О человеке судят по его делам, по его поведению и умению выстраивать грамотные отношения в деловой среде. В условиях нарастающей турбулентности глобальной экономики, цифровой трансформации рынков и усложнения цепочек создания стоимости, изучение переговорных процессов приобретает особую теоретическую и практическую значимость.

Существует много литературы, в которой описываются главные составляющие делового этикета. Особое внимание в ней уделяется деловым переговорам и их важности в коммерческой деятельности. Переговоры – это вид совместной с партнером деятельности, как правило, направленной на решение проблемы. Классические работы Нэша [2] и Рубинштейна [3] заложили фундамент экономической теории переговоров, однако последующие десятилетия ознаменовались существенными дополнениями к этим исследованиям. Сегодня переговоры рассматриваются в научной литературе как сложный динамический процесс, в котором взаимодействуют когнитивные ограничения агентов, институциональный контекст и технологические факторы [4].

Общая схема деловых переговоров включает в себя несколько стадий [5]:

1. Приветствие и введение в тематику.

На данном этапе анализируется проблема, которая ляжет в основу переговоров, а именно её суть и есть ли определенные пути её решения, требующие меньших затрат и усилий. Такие пути могут быть обнаружены как в рамках возможных односторонних действий, так и на основе переговоров с другим партнером.

2. Подробное изложение позиций переговорщиков.

Прежде, чем стороны приступят к выработке договоренностей, им необходимо выяснить и обсудить точки зрения друг друга. Как бы хорошо не были подготовлены переговоры, практически всегда какие-то вопросы остаются открытыми.

3. Ведение конструктивного диалога.

На данном этапе выделяются две основные стратегии переговоров: торг и совместный с партнером поиск решения проблемы.

В первом случае участники видят в переговорах возможность добиться реализации собственных целей и интересов в максимально полном объеме. Они стремятся «выторговать» наиболее выгодный для себя итоговый документ. В результате борьбы, которая длится порой достаточно долго, участники могут прийти к некоему компромиссному варианту и заключить соглашение. В противном случае переговоры будут провалены. Таков конкурентный тип поведения.

Противоположный подход предполагает ориентацию не только на то, чтобы вынудить или заставить партнера принять совместное решение, как в предыдущем случае, но и на совместный анализ проблемы и совместный поиск вариантов решения. Он подразумевает партнерские отношения, поэтому данный тип поведения на переговорах часто называют кооперативным подходом к переговорам. В рамках этого типа поведения успех переговоров понимается как разрешение противоречий и взаимное удовлетворение интересов обеих сторон. Подход к переговорам как к совместному с партнером поиску решения проблемы основывается на иных принципах и подразумевает открытость обоих участников, формирование диалога отношений.

4. Решение проблемы.

Наличие общих и различных интересов предполагает возможность нахождения компромисса. Это первый тип решения проблемы во время переговоров. Наиболее просто этот вопрос решается в тех случаях, если имеется достаточно объективный общепризнанный критерий. Наличие у сторон разной степени заинтересованности по одному и тому же вопросу предоставляет иные возможности для нахождения решения путем проведения переговоров. Делая уступки по одному, менее значимому для себя вопросу, но более значимому для партнера, участник переговоров получает желаемое по другому вопросу, который представляется для него более важным.

Второй тип решения состоит в том, чтобы выйти за пределы изначально заданных позиций. При таком условии участники переговоров разрешают имеющиеся противоречия путем нахождения принципиально нового решения, «снимающего» их. В этом случае от сторон вообще не требуется уступок.

Третий тип – если стороны по каким-либо причинам не находят «серединного» или принципиально иного решения, заключается в асимметричности принимаемого решения (например, при подписании капитуляции).

5. Завершение.

По завершении переговоров их участникам целесообразно обсудить положительные и отрицательные результаты переговоров.

Средством рационального ведения переговоров является принцип повышения степени сложности. Необходимо начинать с важных аспектов предмета обсуждения, попытаться прийти к согласию по принципиальным вопросам и только потом переходить к деталям. Далее переходят к обсуждению таких пунктов, договориться по которым можно легко, без

особых затрат времени. И только после этого останавливаются на важнейших вопросах, требующих подробного обсуждения [6].

Проведённый обзор литературы позволяет сформулировать ряд выводов относительно современных подходов к ведению переговоров как динамического процесса экономических агентов. Для того чтобы быть успешным в современной коммерческой деятельности необходимо учитывать вышеперечисленные факторы. Они помогут в установлении долгосрочных хозяйственных связей, поиске надёжных партнёров. Когда бизнесмен подготовлен к переговорам – это половина успеха.

Развитие переговорных навыков предпринимателей будет способствовать как углублению их фундаментального понимания переговорных процессов, так и формированию рекомендаций в области управления переговорами на корпоративном и институциональном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Kay, R. (2017) The Role of Negotiation in Professional Communication. Business Communication Quarterly.
2. Nash, J.F. (1950) The Bargaining Problem. Econometrica, 18(2), pp. 155-162.
3. Rubinstein, A. (1982) Perfect Equilibrium in a Bargaining Model. Econometrica, 50(1), pp. 97–109.
4. Sebenius, J.K. and Lax, D.A. (2021) 3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals. Boston: Harvard Business Review Press.
5. Мананикова, Е.Н. (2008) Деловое общение: учебное пособие. Минск: Дашков.
6. Фишер, Р. and Юри, У. (1996) Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва: Наука.