

Я.С. Яскевич

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Допущено Министерством образования
Республики Беларусь
в качестве учебного пособия
для студентов учреждений высшего образования
по специальности «Социология»



Минск
«Вышэйшая школа»
2014

УДК 005.574:005.32(075.8)

ББК 65.290=2я73

Я81

Рецензенты: кафедра международных отношений Академии при Президенте Республики Беларусь (заведующий кафедрой доктор политических наук, профессор *С.А. Кизима*); доктор социологических наук, профессор *А.Н. Данилов*; доктор политических наук, профессор *С.В. Решетников*

Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства.

Яскевич, Я. С.

Я81 Переговорный процесс в социально-экономической деятельности : учеб. пособие / Я. С. Яскевич. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 367 с. : ил.

ISBN 978-985-06-2476-5.

Рассматриваются типология, принципы, альтернативные модели ведения переговоров. Раскрывается взаимосвязь переговоров и политического риска в контексте глобализации. Дается содержание основных этапов переговорного процесса, а также материал о стратегиях и тактиках их проведения. Особое внимание уделяется западной и восточной моделям ведения переговоров, логике и культуре диалога.

Приложения включают образцы документов по ведению деловых переговоров, задания и тренинги. В конце пособия имеется словарь терминов.

Для студентов учреждений высшего образования.

УДК 005.574:005.32(075.8)

ББК 65.290=2я73

ISBN 978-985-06-2476-5

© Яскевич Я.С., 2014

© Оформление. УП «Издательство “Вышэйшая школа”», 2014

ВВЕДЕНИЕ

Переговоры – сложный процесс, участники которого вступают в различные взаимоотношения, используя при этом самые разные приемы влияния друг на друга.

П. Форсайт

Переговоры – это путь к взаимовыгодным решениям и согласование последовательностей общих будущих действий.

Ф. Бегьюли

В деловом мире большое внимание уделяется переговорному процессу. Из-за сложности решаемых глобальных проблем современности необходимо знать, как, когда и при каких условиях их вести. Если на уровне разрешения межличностных отношений люди порою ведут переговоры на основе использования жизненного опыта, обыденного знания и интуиции, то организация их в бизнесе, политике и международных отношениях требует особых знаний, умений, навыков, стратегий и методов. Здесь необходимо искусство убеждать, искусство компромиссов, балансирования и риска, игры и расчета, единства содержания и формы. Переговоры в современную эпоху радикальной социальной динамики, поиска механизмов преодоления последствий мирового экономического кризиса, формирования единой мировой истории и глобализации являются уникальным, всеобъемлющим и универсальным средством коммуникации.

Учебное пособие содержит целостный и взаимосвязанный материал по переговорному процессу в социально-экономической деятельности и состоит из десяти глав, в которых переговоры рассматриваются как императив современного мироустройства, раскрывается взаимосвязь переговорного процесса и политического риска. Особое внимание уделяется типологии, принципам и альтернативным моделям ведения переговоров, раскрытию содержания основных этапов переговорного процесса, стратегии и тактики. Отдельные главы посвящены

рассмотрению переговоров в пространстве кросскультурного взаимодействия и геополитики, западной и восточной модели ведения переговоров, принятию решений в условиях тотализации политики и власти. В контексте коммуникативной парадигмы переговоров автор анализирует логику и культуру диалога, общие требования ведения дискуссий, споров и дебатов. В завершающей главе раскрывается роль социально-гуманитарных технологий в управлении переговорами, формировании имиджа их субъектов, государств, компаний.

С учетом сложности и многогранности проблем, охватываемых в учебном пособии, предлагаются приложения, которые включают ряд материалов и документов по ведению деловых переговоров, тесты для проверки знаний и тренинги.

Понимать и правильно употреблять отдельные специфические выражения, а также иностранные слова вам поможет словарь терминов, расположенный в конце книги.

Использование в пособии обширного материала по переговорному процессу, моделирование проблемных ситуаций, при которых задается вектор альтернативных решений по обсуждаемым вопросам, открытый диалог с читателем располагают его к вдумчивому, критическому размышлению, к поиску нестандартных подходов, к самостоятельности и толерантности суждений. При таком подходе читатель всегда имеет свободу выбора, приобретает навыки выстраивания схемы ответа, проявляет способность альтернативного мышления.

Знакомство с фундаментальным и репрезентативным материалом, используемым в пособии, позволяет надеяться на то, что оно вызовет интерес у всех тех, кто интересуется актуальными проблемами современного переговорного процесса в экономике, политике, бизнесе.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Переговоры как императив современного мироустройства	5
1.1. Переговорный процесс в контексте глобализации и единого информационного пространства	5
1.2. Динамика переговорной стратегии: от силы давления, конфронтации и конфликтов к идеалам ненасилия и ценностным приоритетам	19
Глава 2. Переговорный процесс и политический риск	44
2.1. Специфика политического риска и переговоры.	44
2.2. Риск, переговоры, либерально-демократические стандарты	53
Глава 3. Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров	66
3.1. Эффективные переговоры: специфика и стиль их ведения	66
3.2. Структурные компоненты, типы, контекстуальное окружение и функции переговоров	73
Глава 4. Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики	82
4.1. Подготовительный этап переговоров: концептуальные подходы	82
4.2. Основные стадии подготовки к переговорам: направление деятельности, цели и задачи.	87
Глава 5. Основные этапы проведения переговоров	98
5.1. Подходы к выделению этапов и начальный (первый) этап переговоров: цель, представление, план	98
5.2. Второй этап переговоров: дебаты, тупики, оценки	106
5.3. Третий этап переговоров: конкретные предложения.	108
5.4. Заключительный этап переговоров: принятие решений и завершение переговоров	110
	365

Глава 6. Переговоры в пространстве кросскультурного взаимодействия и геополитики	112
6.1. Социокультурные и национальные особенности переговоров	112
6.2. Переговоры в пространстве глобальной геополитики	127
Глава 7. Западная и восточная модели ведения переговоров	142
7.1. Тип культуры – тип переговоров: Восток–Запад	142
7.2. Западная модель ведения переговоров	147
7.2.1. Американский стиль ведения переговоров	147
7.2.2. Французский стиль ведения переговоров	149
7.2.3. Немецкий стиль ведения переговоров	151
7.2.4. Английский стиль ведения переговоров	152
7.2.5. Шведский стиль ведения переговоров	154
7.3. Восточная модель ведения переговоров	155
7.3.1. Китайский стиль ведения переговоров	155
7.3.2. Японский стиль ведения переговоров	158
7.3.3. Индийский стиль ведения переговоров	160
7.3.4. Арабский стиль ведения переговоров	162
7.3.5. Турецкий стиль ведения переговоров	171
7.4. Латиноамериканская модель ведения переговоров	173
Глава 8. Принятие решений и манипулирование на переговорах в условиях тотализации политики и власти	177
8.1. Переговоры и теоретические модели принятия политических решений: выбор и концептуализация	177
8.2. Переговоры, власть, политика, нравственность: диалог интересов и ценностей	191
8.3. Психологические трудности и ловушки в принятии решений	205
Глава 9. Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога	214
9.1. Политическая коммуникация и переговоры	214
9.2. Спор: его типы и роль в коммуникативных моделях	218
9.3. Дискуссия как метод оптимизации принятия решений и феномен культуры	222
9.4. Основные требования ведения продуктивного диалога	236

Глава 10. Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии	241
10.1. Специфика социально-гуманитарных технологий. Механизмы управления переговорным процессом	241
10.2. Технологии и индикаторы риска в переговорах: концептуальные и прикладные модели	248
10.3. Формирование имиджа субъектов переговоров: ресурсы политических коммуникаций	257
Тест	270
Приложения	279
Словарь терминов	325
Литература	362

Учебное издание

Яскевич Ядвига Станиславовна

**ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Редактор *Т.С. Житкевич*

Художественный редактор *В.А. Ярошевич*

Технический редактор *Н.А. Лебедевич*

Корректоры *О.И. Голденкова, Е.З. Липень*

Компьютерная верстка *А.И. Стебули*

Подписано в печать 11.08.2014. Формат 84×108/32. Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс». Офсетная печать. Усл. печ. л. 19,32. Уч.-изд. л. 21,46.
Тираж 400 экз. Заказ 1435.

Республиканское унитарное предприятие «Издательство “Вышэйшая школа”».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/3 от 08.07.2013.

Пр. Победителей, 11, 220048, Минск.

e-mail: market@vshph.com <http://vshph.com>

Открытое акционерное общество «Типография “Победа”».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, производителя
и распространителя печатных изданий № 2/38 от 28.10.2013.

Ул. Тавлая, 11, 222310, Молодечно.