

4. 中国能源新闻网, 2023 年俄成中国最大石油供应国, 2024.01.23 // CPNN. – URL: https://www.cpn.cn/news/gj/202401/t20240123_1671230.html (date of access: 15.11.2024).

5. 国家外汇管理局, 前 8 个月俄罗斯天然气工业股份公司对中国供应增加了 37% // SAFE. – URL: <https://www.safe.gov.cn/heilongjiang/2024/0906/2460.html> (date of access: 15.11.2024).

6. 2024 年前三季度中国进口俄罗斯主要商品金额及数量 数据如下: 数据来源: 海关总署 // Gotohui.com. – URL: <https://www.gotohui.com/trade/topic-4402> (date of access: 15.11.2024).

Н.Н. Петрова, студент

*Научный руководитель – А.М. Гадилля, кандидат психологических наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ПЕРЕГОВОРЫ В ДЕЛОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В повседневной жизни специалисты в таких сферах, как юриспруденция, менеджмент, государственное управление, коммерция, политика, устанавливают между собой деловые связи и координируют совместную деятельность. Такого рода взаимодействие, влияющее не только на общий результат, но и на его участников, и является переговорами.

М.К. Дональдсон и М. Дональдсон рассматривают переговоры как любой процесс общения с кем-либо, при котором вы пытаетесь получить от своего собеседника одобрение или молчаливое согласие или добиться от него конкретных действий [1, с. 14].

Р. Фишер и У. Юри считают переговоры методом, предполагающим, что вы стремитесь найти взаимную выгоду там, где только возможно, а там, где ваши интересы не совпадают, следует настаивать на таком результате, который был бы обоснован какими-то справедливыми нормами независимо от воли каждой из сторон [4].

В понимании М.М. Лебедевой, переговоры выступают прежде всего видом совместной с партнером деятельности, как правило, направленной на решение проблемы. Они всегда предполагают по крайней мере двух участников, интересы которых частично совпадают, а частично расходятся [2, с. 110].

У. Мастенбрук трактует переговоры как способ аккуратного и гибкого использования нескольких дилемм. Для исследования переговоров как комплекса пяти видов деятельности приемлемо учесть следующие дилеммы:

– дилемма «уступчивость – упрямство» (дифференциация затрат и прибыли и достижение целей в интересах клиента помогут принести значительные результаты);

– дилемма «покорность – властвование (доминирование)» (влияние на баланс сил между сторонами: сохранение баланса сил или небольшой сдвиг в пользу одной из сторон);

– дилемма «общительность – враждебность» (влияние на атмосферу: поддержание конструктивной атмосферы и позитивных контактов);

– дилемма «независимость – чрезмерная гибкость» (влияние на клиентов: усиление собственной позиции в соответствии с требованиями клиентов для защиты их интересов в переговорном процессе);

– дилемма «исследование – уклонение» (влияние на процедуры: внедрение процедур, позволяющих людям проявлять гибкость, повышает вероятность достижения благоприятного компромисса) [3].

Переговорам присущ ряд особенностей. К ним относятся:

1. существование проблемы;

2. сходства и различия интересов сторон (при полном отсутствии общих интересов отношения между сторонами (государствами) могут быть нейтральными, но при наличии несовпадающих интересов могут возникать конфликты; для переговоров необходимо, чтобы сложившаяся ситуация была со смешанными интересами);

3. взаимозависимость участников переговоров;

4. сложная структура (большинство исследователей переговорного процесса выделяют три этапа переговоров: подготовка, взаимодействие (собственно переговоры) и имплементация);

5. общение сторон;

6. совместное решение проблемы.

Учитывая изложенное выше, можно выделить три основных фактора, влияющих на эффективность переговоров:

1. знание общих закономерностей переговорного процесса;

2. наличие у участников профессиональной компетентности, опыта, навыков организации и проведения переговоров;

3. соблюдение психологических условий (необходимы хорошие навыки вербальной и невербальной коммуникации, а также знание и применение психологических приемов, повышающих эффективность переговорного процесса).

Искусство ведения деловых переговоров требует достаточно высокого уровня профессиональной компетентности, знаний в области психологии делового общения, делового этикета и коммуникации, навыков проведения переговорного процесса. Практика, умение учиться на своих и чужих ошибках

и целеустремленность в совокупности с опытом – ключ к постижению мастерства ведения переговоров.

Источники

1. Дональдсон, М. К. Умение вести переговоры для «чайников» / М. К. Дональдсон, М. Дональдсон. – М. : Издательский дом «Вильяме», 2004. – 224 с.
2. Лебедева, М. М. Политическое урегулирование конфликтов : учеб. пособие / М. М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 271 с.
3. Мастенбрук, У. Переговоры / У. Мастенбрук // Гуманитарный портал. – URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/4626/4628> (дата обращения: 06.09.2024).
4. Фишер, Р. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри // Русский язык. – 2001. – № 30. – URL: <https://rus.1sept.ru/article.php?ID=200103005&ysclid=m0579qz6ly290096250> (дата обращения: 06.09.2024).

*О.А. Посталовская, кандидат политических наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ЭКОЛОГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

В настоящее время экологическая сфера стала инструментом активного воздействия, используемого в политических целях, а также в достижении определенных результатов, имеющих политические последствия. Экология подвергается массовой политизации и рассматривается в качестве инструмента внешнего влияния, при помощи которого меняется содержание актуальной политической повестки международного сообщества. Тесно переплетаясь с социальными, экономическими, политическими противоречиями современного мира, экологические проблемы неизбежно вызывают столкновение интересов субъектов экологической политики. В условиях изменения глобального мирового порядка и трансформации современного общества они приобретают открытые формы политизации. Политические и государственные деятели используют обострение экологических проблем для достижения своих целей в глобальном моделировании развития цивилизации. Принятие тех или иных политических решений наиболее ярко демонстрирует все сложности и противоречия, возникающие при разработке, а особенно при реализации механизмов экологической политики. Несмотря на всеобщее признание необходимости целого ряда безотлагательных решений в сфере экологии, необходимо констатировать наличие противоречий в отношениях между государствами по указанным вопросам.