



Національний університет
водного господарства
та природокористування



Кафедра економічної теорії

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної
конференції з іноземною участю
20 квітня 2018 року, Рівне, Україна



ДО 50-РІЧНОГО ЮВІЛЕЮ
КАФЕДРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Рівне – 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА
ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ (Україна)
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА (Україна)
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ ІМЕНІ МИХАЙЛА
ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО (Україна)
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ» (Україна)
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (Україна)
ПОЛІСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (республіка Білорусь)

МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної конференції
до 50-річного ювілею
кафедри економічної теорії НУВГП

«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА»

м. Рівне, 20 квітня 2018 року

Рівне – 2018

*Матеріали конференції розглянуті і рекомендовані
до видання на Вченій раді Національного університету
водного господарства та природокористування
23 лютого 2018 р., протокол № 2*

Відповідальний за випуск **О. І. Ряба**

Підготовлено до друку: **О. В. Кухар**

Актуальні питання розвитку економічної науки та її вплив на становлення громадянського суспільства: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Рівне, 20 квітня 2018 р.). – Рівне: видавець О. Зень, 2018. – 279 с.

ISBN 978-617-601-248-1

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання розвитку економічної науки та її вплив на становлення громадянського суспільства» містять тези доповідей учасників конференції з 7 країн за напрямками: економічні теорії громадянського суспільства та проблеми його взаємодії з реальною економікою; громадянське суспільство як основа сучасного соціуму; громадянське суспільство в системі управління; а також організація, фінансування, інформаційне забезпечення та контроль економічних процесів у громадянському суспільстві.

Матеріали конференції призначені для органів державного управління та місцевого самоврядування, громадськості, науковців, викладачів, аспірантів, студентів.

ISBN 978-617-601-248-1

© Національний університет водного господарства
та природокористування, 2018

УДК658.3

Колосов Г.В., ст. преподаватель

Абрамчук Е.А.

Полесский государственный университет, г. Пинск (Беларусь)

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Переговоры – процесс обсуждения проблем несколькими заинтересованными лицами, не связанными друг с другом прямым подчинением, в целях поиска наилучшего решения проблемы.

Переговоры о развитии деловых отношений типичны в децентрализованном обществе. Они являются важной частью управленческой деятельности. Предметом переговоров оказываются важные вопросы политического, экономического, социального и культурного характера.

«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА»

В процессе ведения переговоров используются методы принятия решений. Особенностью их применения является то, что с окончательным вариантом решения должны согласиться все стороны, оценив все выигрыши и уступки.

Методы ведения переговоров:

1. Вариационный. Партнерам предлагаются альтернативы для соглашения, предварительно разработанные на основе оптимальных решений данной проблемы. Этот метод преимущественно используется на переговорах со слабыми партнерами.

2. Интеграционный. Данный метод основан на объединении интересов сторон. Упор делается на возможность получения взаимной выгоды при разумном объединении усилий. Метод используется на переговорах равных по силе оппонентов.

3. Метод наилучшей альтернативы исходит из предположения о том, что переговоры могут окончиться неудачей. В связи с этим заблаговременно создаются варианты решений проблемы, среди них выбирается наилучший и в процессе переговоров с ним сравниваются предложения партнеров.

4. Метод уравнивания позиций подразумевает тщательное изучение инициатив партнера. Если они удовлетворяют собственные интересы, то на их основе разрабатывается решающий вариант решения проблемы, который будет вынесен на обсуждение. Данный метод позволяет установить рубеж, дальше которого уступки возможны только в случае взаимных уступок, с другой стороны. Метод направлен не на защиту идей, а на корректировку позиций соперника в своих интересах с помощью мягкой критики, советов и уточнений.

5. Метод поэтапного достижения соглашения основан на постепенном (полном или частичном) пересмотре требований в том случае, если появились новые обстоятельства или возможности. Данный метод нацелен на компромиссное решение, т.к. часто используется в сложных ситуациях, когда отказ от решения проблемы приводит к негативным последствиям [1].

Стоит отметить, что на результат переговоров влияют не только методы их ведения, но также психологическое и эмоциональное состояние сторон, манера речи, жесты и многое другое, например:

✓ из-за слишком громкого голоса у партнера может сложиться впечатление, что вы ему навязываете свое мнение;

✓ слишком тихая и невнятная речь тоже мешает проведению переговоров: партнер вынужден задавать вопросы и постоянно переспрашивать;

✓ слишком торопливая речь может создать впечатление, что вы просто пытаетесь уговорить его, и, наоборот, слишком медленная речь приводит к выводу, что вы тянете время.

Чтобы переговоры прошли удачно необходимо придерживаться следующих правил:

1. Следует избегать высказываний, принижающих личность партнера.

2. Эффективность диалога значительно снижают выражения, которые вытекают из мыслей слушающего, не затрагивая мысли или чувства выраженные собеседником.

3. Не задавайте лишних вопросов.

4. Следите за мимикой, жестами и позами своими и своего партнера.

5. Избегайте слов, действий или бездействий, которые в процессе переговоров могут привести к конфликту.

6. Не загоняйте партнера в угол. Дайте ему возможность “сохранить лицо”.

7. Не допускайте перефразировку слов собеседника.

8. Допускайте уточнения со стороны собеседника.

9. Подбирайте наиболее удобный момент подведения промежуточных итогов переговоров.

10. Приводя аргументы, не забывайте, что их очередность влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные – средней силы – самый сильный.

11. Больше улыбайтесь (улыбка показывает доброжелательное расположение к собеседнику).

12. Называйте человека по имени и придавайте этому большое значение.

13. Будьте хорошим слушателем (проявляя искреннюю заинтересованность к словам собеседника, вы также завоеуете его предрасположение).

Нередко переговоры проходят и на международном уровне. В таких переговорах следует учитывать менталитет и нормы поведения других стран. К примеру, в Австралии принято избегать чрезмерной активности. Австралийцы предпочитают вести дела со спокойными и в меру активными партнерами. В этой стране не придают особого значения деловому стилю одежды.

«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА»

Немцы в отношении деловых переговоров очень щепетильны и аккуратны. Перед встречей следует от и до составить план действий, изучить материал, который ходите преподнести. Если же Ваши знания не будут соответствовать хорошему уровню, то переговоры окончатся ничем.

С голландскими партнерами требуется быть сдержанным, немного холодным и очень внимательным. Следует избегать рукопожатий, комплементов. При проведении переговоров ни в коем случае нельзя забывать о пунктуальности.

В Италии принято, чтобы переговоры велись между одинаковыми по статусу и занимаемому в деловом мире положению людьми. Поэтому перед встречей они узнают всю биографию участников, их возраст, должность и так далее.

Во Франции приветствуется чрезмерная активность, желание блеснуть словом. Разговор французов очень быстрый и проходит в неформальной обстановке.

Японские бизнесмены предпочитают вступать в бизнес-отношения только с теми людьми, которых они знают лично. Японцы ведут переговоры неторопливо, начиная разговор с того, что не имеет ни малейшего отношения к делу. При этом нельзя чрезмерно жестикулировать и повышать голос. Не следует смотреть собеседнику в глаза.

Определив главные принципы проведения переговоров, психологические аспекты, мы определили общие закономерности, которые помогут достичь консенсуса с партнером. Стоит уделять внимание анализу, изучению информации о партнере и подготовке к проведению переговоров. Чтобы добиться своей цели необходимо приложить много усилий. Но, зная одну лишь теорию, нельзя научиться правильно проводить переговоры. Для этого нужен опыт [2].

1. Менеджмент: учеб. пособие / В. И. Тележников; под ред. Н.П. Беляцкого. – Минск: БГЭУ, 2008.
2. Нужный А. А. Особенности ведения деловых переговоров // Молодой ученый. – 2014. – №6.2. – С. 28-30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/65/10861/>