

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА**

*Щерба Ольга Леонидовна*

*Научный руководитель - С.Г.Соловьева*

*(Белорусский национальный технический университет)*

В статье рассматриваются основные психологические особенности ведения переговорного процесса и приводятся рекомендации по установлению и поддержанию эффективного, продолжительного и плодотворного сотрудничества.

Для создания благоприятного психологического климата в переговорном процессе рекомендуется: не садиться друг напротив друга; вести переговоры на своей, в крайнем случае, нейтральной территории; обеспечить присутствие делегаций обеих сторон в равном количестве; предотвратить продление, отсрочку переговоров; не начинать со спорных вопросов; проявлять исключительное внимание к партнеру; применять технику активного слушания; не говорить слишком громко или тихо, быстро или медленно; избегать спорных ситуаций и др.

Основная задача переговоров в психологическом плане — убедить собеседника, заставить его принять ваше предложение. Переговоры должны проходить в вежливо-предупредительном тоне, все нетактичные и грубые методы должны быть исключены. Следует искренне внушить партнеру сознание или его собственной значимости, или авторитета фирмы, которую он представляет. В ходе переговоров следует дать собеседнику время высказаться, проявить полное внимание - случайного кивка, восклицания или замечания достаточно для того, чтобы под-

черкнуть заинтересованность. После высказывания повторить главные пункты монолога собеседника своими словами. Это предотвратит недоразумения.

Когда партнер не прав, нужно дать ему понять это взглядом, жестом или интонацией. Прямое заявление нанесет удар по его самолюбию и чувству собственного достоинства, вызовет у него желание защититься, доказать обратное, но отнюдь не изменить свою точку зрения. Желательно не употреблять слова и выражения, передающие твердое мнение, например: "несомненно", "конечно", "только так и не иначе". Их лучше заменить следующими фразами: "мне так кажется", "я полагаю", "я думаю". Если атмосфера переговоров накалилась, остроумное или шутовское замечание, сказанное вовремя, может разрядить обстановку. Если же шутка касается вас, нельзя допустить, чтобы ваше лицо приняло обиженное выражение, лучшая реакция — ответить такой же шуткой или посмеяться над собой вместе со всеми.

Не стоит отождествлять личность партнера и совершаемый им в данный момент поступок. Нужно отказаться от мысли об уничтожении противника. Вашим "противником" должна быть сама проблема, вытекающая из ситуации, а не сидящий напротив партнер. Постарайтесь найти по каждой проблеме "ключевую фигуру"- человека, мнение которого в силу различных обстоятельств является решающим по данному вопросу.

Ни при каких обстоятельствах руководителю не стоит вступать в присутствии партнера в словесную перепалку, обрывать говорящих подчиненных, указывать на их ошибки, поэтому организационные вопросы следует решить со своими подчиненными еще до начала переговоров.

Наибольшее влияние на партнеров в любых переговорах оказывает аргументация - способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов. К основным приемам ар-

гументации относят: фундаментальный метод (прямое сообщение фактов), метод извлечения выводов (точная аргументация, которая посредством частичных выводов приведет к желаемому результату), метод видимой поддержки (заключается в непротивлении и даже помощи собеседнику в его доказательстве, а затем предоставлении новых, малоизвестных партнеру контраргументов), метод противоречия (выявление противоречий в аргументации партнера), метод сравнения и др.

УДК 338.22:001.895

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Вашко Вадим Александрович*

*Научный руководитель - Г. М.Третьякевич*

*(Белорусский национальный технический университет)*

Несмотря на ряд принятых мер, на современном этапе инновационное предпринимательство в Беларуси не получило активного развития. Основной причиной является отсутствие благоприятного инновационного климата в стране. Предлагаются направления решения ряда вопросов для дальнейшего развития данного вида деятельности в республике.

Инновационную предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать как самостоятельную экономическую деятельность хозяйственных субъектов, в основе которой лежит новаторское соединение факторов производства в производственном процессе на основе новых и высоких технологий, являющихся базисом формирования инновационного типа производства, и управление ими с целью получения прибыли в результате производства новых товаров, услуг или новых спосо-