

Этнометодологические исследования

Тема 12. Переговоры  
руководителей

Выполнил: Леконцева Ксения,  
группа СЦГ-17-2017 НБ

- **Исследователи**

Боб Андерсон, Хьюз и Уэс Шеррок

- **Направление исследования**

особенности деловых переговоров в среде  
административных работников  
коммерческих фирм

В статье Executive Problem Finding: Some Material And Initial Observations (Выявление управленческой проблемы: некоторые материальные и первоначальные наблюдения) Андерсона, Хьюза и Шеррока, на которую ссылается Ритцер, авторы на одном примере переговоров *«попытались показать, как точное определение размеров проблемы и определение возможных решений являются международными явлениями»*

# Основные идеи

- Принятие бизнес-подхода к решению рутинных проблем означает как наблюдаемую, интерактивную особенность повседневной деловой жизни, и, следовательно, как составную черту социальной психологии принятия экономических решений в реальном мире [1, p. 155]
- Данные переговоры – воплощение одной из центральных, но тем не менее, незаметных черт деловой жизни – взаимности разумности
- Принятие и обработка возможностей, а также движение дальше при неудачном/удачном раскладе – это и есть повседневная жизнь

*«Деловая жизнь не происходит в запечатанном отсеке, оторванном от остальной общественной жизни. Он непрерывный и сплетенный с ним. Как следствие, безумие стремиться, как это часто бывает, отфильтровать чисто рациональное из-за загрязняюще-социальных аспектов решения экономических проблем и принятия решений, надеясь таким образом уловить суть деловой жизни. Подобный бизнес, разумный характер этой встречи – совместное производство. Он производится в рамках деятельности, в которой они участвуют. В этом смысле деловая жизнь и деловые отношения глубоко социальные» [Там же]*

- **Основные выводы**

Такие переговоры носят рассудительный, беспристрастный и безличностный характер [2, стр. 306].

*«Все происходит обдуманно, взвешенно, разумно. В их манере поведения нет никакой враждебности. <...>*

*Враждебность, разногласия и расхождения во мнениях всегда сдерживаются, контролируются» [Там же].*

# Библеографический список:

1. R. J. Anderson, J. A. Huges, W. W. Sharrock  
Executive Problem Finding: Some Material  
And Initial Observations // Social Psychology  
Quarterly. Jun., 1987. P. 143-159.
2. Ритцер Дж. Современные социологические  
теории. 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002. —  
688 с: ил. — (Серия «Мастера  
психологии»).