

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, отпавленном от остальной общественной жизни. Он непрерывный и сплетенный с ним. Как следствие, безумие стремиться, как это часто бывает, отфильтровывать 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»).