Павел Юрьевич Гурушкин

Санкт-Петербургский государственный университет

[p.gurushkin@spbu.ru](mailto:p.gurushkin@spbu.ru)

**Этические принципы современного переговорного процесса: облигаторность или опциональность?**

В статье проводится анализ научных практик и теоретических подходов к проблеме соблюдения этических принципов в современных переговорных процессах.

Ключевые слова:этические принципы, переговоры, переговорный процесс.

Переговорный процесс играет важную роль в современном бизнесе и политике, включает в себя обмен информацией, аргументацию, диалог и, в идеальном исходе, компромиссное решение общих и персональных проблем. Вопрос о том, насколько этические принципы обязательны или опциональны в современном переговорном процессе, вызывает живую дискуссию в научной литературе и практике.

Несмотря на накопление фактических данных о причинах и последствиях этичного и неэтичного поведения в ситуациях, не связанных с переговорами, было предпринято на удивление мало попыток систематически изучить эти вопросы в контексте непосредственно переговорного процесса. Подобный подход лишь способствует укоренению устаревшей точки зрения о том, что неэтичное поведение в переговорах, во-первых, неизбежно, во-вторых, непременно несёт за собой некий ущерб.

В области изучения поведенческих алгоритмов в процессе переговоров всё чаще встречаются утверждения, что этические принципы не являются абсолютными и могут быть подвержены субъективным интерпретациям. Такой подход значительно расширяет не только наши коммуникативные возможности, но и повышает шанс на обоюдовыгодный результат.   
Одни авторы считают, что этические принципы являются неотъемлемой частью переговорного процесса и их нарушение может привести к отрицательным последствиям для всех участников. Так, К. Р. Льюис и М. С. Бернерс-Ли предлагают перечень этических правил и норм, которые должны быть соблюдены в переговорах, включая честность, уважение, доверие и ответственность. В то же время другие авторы считают, что подобный подход не является неоспоримым и не может интерпретироваться как некая аксиома. Так, Б. К. Ким и К. Брокс считают, что этические принципы зависят от культурных, социальных и экономических условий и должны применяться с учетом контекста.

Однако существуют и исследования, которые выявили, что в некоторых случаях нарушение этических принципов может привести к более успешному и выгодному исходу переговоров. Так, Д. Шелдон и Д. Крисп провели исследование, в котором обнаружили, что использование тактик, которые нарушают этические принципы, может привести к более успешному исходу конкретных переговоров в условиях высокой конкуренции. При этом, однако, не исключаются снижение доверия и другие отрицательные последствия в долгосрочной перспективе.

Основная проблема состоит в том, что под неэтичным поведением в процессе переговоров чаще всего понимают ложь (обман, блеф), когда индивид предоставляет заведомо неточную информацию. Большинство исследований задокументировали многочисленные негативные последствия обмана как для обманывающего, так и для обманутых, подтверждая, тем не менее, что участники переговоров, вводящие собеседников в заблуждение, могут извлечь некоторые краткосрочные выгоды, на которые и были нацелены. При этом от пристального внимания науки ускользают и другие «неэтичные» приёмы и техники, такие как запутывание, использование жаргонизмов и сленга или, например, несоблюдение субординации.

В целом, есть основания полагать, что неэтичное поведение не является неизбежным в переговорах и не обязательно наносит ущерб каждому из участников переговоров. Тем не менее, современная наука может надёжно предвидеть этический выбор участников переговоров и вытекающие из него последствия, делая «неэтичное поведение» частью стратегической или тактической подготовки к деловому обоюдовыгодному взаимодействию.