

**Караванбаши как модель переговорной компетентности в условиях
неопределённости.**

Kerimova Reshide Fikretovna

Студент (магистр)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан
E-mail: reshidekerimova@gmail.com

Современная переговорная деятельность разворачивается в условиях возросшей неопределённости, связанной с дефицитом информации, пересекающимися интересами сторон и высокой динамикой событий. В таких ситуациях ключевым фактором успешности становится стратегическая адаптивность — способность своевременно корректировать поведение и пересматривать стратегии в ответ на действия оппонента и изменения контекста [8; 9]. Эта компетенция опирается на толерантность к неопределённости, развитый эмоциональный и культурный интеллект, гибкость мышления и умение формировать сценарные прогнозы [5; 9]. Однако, как указывает А. Ф. Гасимов, в существующих работах недостаточно конкретизировано, какие личностные особенности и навыки реально способствуют снижению неопределённости в переговорном процессе [3].

В поиске архетипа, позволяющего интегрировать данные компетенции в целостную модель, представляет интерес фигура караванбаши — руководителя торгового каравана в Средней Азии. Под моделью караванбаши в данном исследовании понимается совокупность стратегической адаптивности, стрессоустойчивости и межкультурной компетентности, реконструированная на основе анализа роли руководителя торгового каравана в условиях неопределённости. Его деятельность протекала в условиях политической нестабильности, климатических рисков и постоянного межкультурного взаимодействия. Караванбаши принимал решения при дефиците информации, вёл переговоры с местными властями, купцами и вооружёнными группами, обеспечивал безопасность каравана и удерживал дисциплину [1]. Компетенции, присущие этой роли, включали знание маршрутов и социального контекста, способность действовать под давлением, многовариантное прогнозирование, культурную чувствительность, умение влиять и выстраивать доверие [1; 4]. Эти качества концептуально соотносятся с современными представлениями об эффективных переговорщиках, способных гибко переключаться между кооперативными и конкурентными стратегиями и выбирать оптимальный момент для тактического изменения поведения [2; 5].

Однако применение модели караванбаши требует критической оценки. Во-первых, его власть носила иерархичный и во многом патерналистский характер, что противоречит современным принципам распределённого лидерства, командного принятия решений и поддержания психологической безопасности. Во-вторых, значительная часть компетенций была исторически обусловлена: знание племенных норм, управление караванной логистикой, жёсткая дисциплина не имеют прямых аналогов в современных институциональных переговорах. В-третьих, единоличное принятие решений, жизненно важное в условиях караванного пути, может быть рискованным и контрпродуктивным в сегодняшних корпоративных или дипломатических контекстах, требующих экспертного анализа и коллективного обсуждения [1]. Наконец, модели, основанные преимущественно на харизме и личном авторитете, потенциально препятствуют системному развитию переговорных компетенций у членов команды.

Несмотря на эти ограничения, архетип караванбаши позволяет выделить ряд ключевых компетенций, конкретизирующих данную модель: стратегическую адаптивность,

стрессоустойчивость, межкультурную компетентность, эмпатию и социальную проницательность. Эти параметры могут оцениваться через такие психологические характеристики, как жизнестойкость, толерантность к неопределённости, когнитивная гибкость, социально-психологическая адаптация, а также посредством моделирования переговорных ситуаций с высокой степенью неопределённости [6; 8]. Таким образом, предложенная модель караванбаши выступает не буквальным поведенческим прототипом, а теоретической конструкцией, объединяющей ключевые компетенции успешного переговорщика в условиях неопределённости на основе историко-культурного архетипа.

Источники и литература

- 1) Абдрахманов, К. А. Караванная торговля среднеазиатских купцов на Оренбургском направлении в первой половине XIX века : лекция / К. А. Абдрахманов ; Оренбургский областной музей изобразительных искусств. – Оренбург, 2022. – 15 с.
- 2) Асмолов, А. Г. Психология переговоров / А. Г. Асмолов, Г. У. Солдатова, Т. А. Нестик [и др.] // Инновационные образовательные программы по психологии / под редакцией Ю. П. Зинченко, И. А. Володарской. – Москва : Издательство Московского университета, 2007. – С. 12–23.
- 3) Гасимов, А. Ф. Личностные детерминанты успешности переговорного процесса / А. Ф. Гасимов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. – 2019. – № 4. – С. 108–117.
- 4) Никольсон, Г. Дипломатическое искусство / Г. Никольсон. – Москва : Издательство Института международных отношений, 1962. – 121 с.
- 5) Спенгл, М. Л. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / М. Л. Спенгл, М. У. Айзенхарт. – Харьков : Гуманитарный Центр, 2009. – 592 с.
- 6) Chapman, E. A proposed model for adaptive negotiation behavior / E. Chapman, E. W. Miles, T. Maurer // Group Decision and Negotiation. – 2017. – Vol. 26, No. 3. – P. 493–514.
- 7) Olekalns, M. Think globally, act locally: Toward an adaptive model of negotiation / M. Olekalns, L. R. Weingart // International Negotiation. – 2003. – Vol. 8, No. 2. – P. 291–318.
- 8) Smolinski, R. In search of master negotiators: A negotiation competency model / R. Smolinski, T. Xiong // Negotiation Journal. – 2020. – Vol. 36, No. 3. – P. 365–388.
- 9) Zartman, I. W. The Practical Negotiator / I. W. Zartman, R. M. Berman. – New Haven : Yale University Press, 1982. – 284 p.