

5. Мамедзаде Ф.Р. Формирование спроса и предложения на ИТ-специалистов на основе модели компетенций // Проблемы информационных технологий. – Баку. 2012. № 2(6). С. 76-84.
6. Кравец А.Г. Согласованное управление ресурсами рынка труда и процессом подготовки специалистов: автореферат дисс. на соиск. ученой степени д.т.н. – Астрахань, 2007.
7. Мамедова М.Г., Мамедзаде Ф.Р. Концептуальные подходы к интеллектуальному управлению рынком труда ИТ-специалистов. // Проблемы информационных технологий. – Баку. 2013. № 2(8). С. 43-54.
8. Mammedova M.H., Jabrayilova Z.G., Mammedzada F.R. Fuzzy Decision-Making Support Methods for the Selection of IT-professionals // International Journal of Engineering and Innovative Technology (IJEIT). 2014. Vol. 3. Issue 7. P. 169-175.
9. Мамедова М.Г., Мамедзаде Ф.Р. Оценка потребности в ИТ-специальностях при нечеткой исходной информации // Искусственный интеллект. 2010. № 4. С. 522-527.
10. Шмид А.В., Лычагин К.А. Машинное обучение в экспертных системах: подготовка специалистов // Образовательные ресурсы и технологии. 2014. № 2. С. 102-106.

Intelligent management of the it professionals labor market

Masuma Guseyn Mammadova, DSc of eng., prof., head of Department, Institute of Information Technology of ANAS

Zarifa Gasym Jabrayilova, Phd of eng., assistant prof., head of Sector, Institute of Information Technology of ANAS

Faig Pamiz Mammadzada, thesis defender, Institute of Information Technology of ANAS

The specifics of IT professionals labor market and its assumptions are identified, which the methodology for integrated research is based on. The concept of “intelligent management of the IT professionals labor market” is enlightened, conceptual bases of intelligent management of supply and demand for IT professionals are determined, generalized model for intelligent management system for IT professionals labor market is proposed.

Keywords: labor market of IT professionals, supply and demand, intelligent management, intelligent management system.

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНИКИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Нина Валентиновна Добаткина, канд. техн. наук, проф., научный руководитель Московского Учебного Центра Бизнеса и Телекоммуникации

E-mail: mbttc@mtuci2.ru

Московский технический университет связи и информатики

http://www.mtuci.ru

Статья о тренинге по изучению основных этапов и техник деловых переговоров, который помогает в совершенствовании навыков общения и выработке успешной линии поведения.

Ключевые слова: тренинг; совершенствование навыков общения; психологические типы личности; коммуникативные техники; деловые переговоры.



Н.В. Добаткина

Переговоры – это суть любого акта общения между людьми. Каждый раз при взаимодействии с другим человеком мы ведем переговоры: вербальные или невербальные, осознанно или нет. Управляя автомобилем, разговаривая с детьми, выполняя служебные поручения, мы часто ведем переговоры, кто-то может провести их лучше или хуже. Это не значит, что мы должны активно договариваться обо всем и все время. Это означает лишь, что тот, кто яснее представляет себе законы общения с другими людьми, получит больше от жизни.

Настоящий тренинг сфокусирован на деловых переговорах, которые в самом общем смысле можно назвать переговорами о продаже (интеллектуальной или материальной собственности, времени, площадей, доли в партнерстве, услуг и т.д.)

В большинстве книг о переговорах рассматривается подход, когда переговоры ориентированы на выгоду. В его основе лежит представление, что люди рациональны. Но в реальной жизни такой подход себя не оправдывает. Большинство важных переговоров содержат сильный эмоциональный компонент, зачастую заставляющий людей действовать иррационально.

Исследования показывают, что менее 10% причин, по которым люди приходят к соглашению, имеют какое-либо отношение к тематике переговоров. Более 50% зависит от людей – нравятся ли они друг другу, доверяют ли они друг другу, выслушивают ли они друг друга? Чуть более трети зависит от процесса – стратегий и приемов, которыми они пользуются, то есть готовы ли они рассматривать (рациональные и эмоциональные) потребности друг друга? Согласны ли они по ключевым вопросам повестки дня? Искренни ли их взаимные обещания?

Если вы полагаете, что главное в переговорах – вопросы, связанные с их тематикой, то будете правы, как это ни прискорбно, но неубедительны. Ведь факты и соответствие между ними – всего лишь один довод в ходе переговоров. Намного важнее люди и используемый ими процесс. Такой подход особенно тяжело принять людям, которые концентрируются на тематике переговоров, – врачам, инженерам, финансовым экспертам. И все же, если верить исследованиям, это так. В том-то и дело, что вы сможете использовать вопросы, связанные с тематикой переговоров, в своем стремлении эффективно убедить другую сторону – не раньше, чем она будет готова выслушать вас.

Фокусирование на людях означает также то, что, когда вы ведете переговоры с представителями некой группы, вы должны сосредоточить свое внимание на отдельных личностях в этой группе, а не на компании, в которой они работают, не на их культуре, половой принадлежности, расе или вероисповедании. Каждый человек неповторим и уникален.

Стратегии, приемы и позиции вместе составляют **переговорный процесс**, то есть то, как вы разговариваете с другими, как ведете себя, и что поможет вам достичь лучших результатов. Здесь мы приходим к тому, что называется настоящей эффективностью в переговорах, убеждении и общении. Именно здесь начинается реальный успех во взаимодействии с другими людьми.

Коммуникативные техники – основа современных бизнес-технологий вообще и переговорных процессов в частности. В рамках конференции предполагается проведение бизнес-тренинга по использованию коммуникативных техник в деловых переговорах. Целью тренинга является изучение этапов, техник и психологии ведения деловых переговоров.

В ходе тренинга особое внимание уделяется следующим коммуникативным техникам:

- формированию первого впечатления;

- техникам активного слушания (rasing, эхо, логическое следствие, перефразирование и т.д.);
- техника опроса СПИН;
- техникам презентации (технике СВ и др.);
- технике работы с возражениями;
- технике выхода из конфликтных ситуаций;
- техникам завершения переговоров.

Кроме того, в тренинге уделяется внимание выработке навыков выбора правильной линии поведения в зависимости от умения правильно диагностировать психологический тип партнера по переговорам [4].

Литература

1. Дональдсон М., Дональдсон М.К. Умение вести переговоры / пер. с англ. – М.: Вильямс-Диалектика, 2004. – 224 с.
2. Сорокина И., Гуленков К., Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 138 с.
3. Кузнецов И.Н. 1000 способов расположить к себе собеседника: Как вести переговоры. Как выступать публично. Как побеждать в спорах и др. – Минск: Харвест, 2007. – 496 с.
4. Добаткина Н. В. Переподготовка кадров в телекоммуникационном бизнесе // Образовательные ресурсы и технологии. 2014. № 4. С. 49-54.

Business negotiations communication techniques

Nina Dobatkina, Ph.D., Professor

*Scientific chief of the Moscow Business & Telecommunications Training Centre
Moscow Technical University of Telecommunications and Informatics*

In the framework of the Conference the business training “Business Negotiations Communication Techniques” is held. It is devoted to the study of main stages and techniques of business negotiations, it helps in communications skills improving and successful behavior line developing.

Keywords: training; communications skills improving; psychological personality types; communication techniques; business negotiations.

УДК 658.314.7:330.115

ТЕХНОЛОГИИ ПОДГОТОВКИ РЕВОЛЮЦИИ: МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ИСТОРИИ

Владимир Викторович Цыганов, д-р. техн. наук., гл. науч. сотр.

E-mail: bbc@ipu.rssi.ru

Институт проблем управления им.В.А.Трапезникова РАН

[http://www ipu.ru](http://www.ipu.ru)

В данной статье показано, что в основе фальсификации истории лежит целесообразная логика. Рассмотрены методы заказов и формирования исторических мифов, переоценки pivotal moments истории, модели исторического процесса Брэдли – Тенна, а также bifurcation models. Проанализированы приемы ложного доказательства и манипулирования оценками персонажей и событий. Охарактеризованы цели заказчиков учебников истории.

Ключевые слова: история, фальсификация, манипулирование, целесообразная логика, ложное доказательство.