



Стратегия эффективного переговорщика

В 1974 году философ и психолог Анатолий Рапапорт* из университета Торонто сформулировал идею, согласно которой наиболее эффективным способом поведения в отношении другого человека являются: 1) сотрудничество; 2) взаимоуважение; 3) прощение.

Другими словами, когда человек, или структура, или группа встречаются другого человека, структуру или группу, они заинтересованы в том, чтобы предложить альянс, затем согласно правилу взаимоуважения дать другому то, что получил от него. Если другой помогает, ему тоже помогают, если другой агрессивен, он получает в ответ такую же агрессию. Затем необходимо простить и вновь предложить сотрудничество.

В 1979 году математик Роберт Аксельрод организовал турнир между автономными компьютерными программами, способными вести себя как живые люди. Единственное требование: каждая программа должна быть снабжена стандартным коммуникационным обеспечением, подпрограммой, позволяющей общаться с соседями.

Аксельрод получил четырнадцать дискет с программами своих учёных коллег, заинтересовавшихся соревнованием. У каждой программы были различные законы поведения (у самых простых код поведения умещался в две строчки, у самых сложных — в сотню строк). Целью было набрать как можно больше пунктов. У некоторых программ правилом было как можно скорее эксплуатировать другого, украсть его пункты, а потом сменить партнёра. Другие пытались выкрутиться сами, охраняя свои пункты, избегая контактов со всеми, кто мог их обокрасть. Были и такие правила: «Если другой враждебен, его надо предупредить, чтобы он прекратил это, а потом наказать». Или: «Сотрудничать, а потом неожиданно предать».

Каждая программа была 200 раз противопоставлена каждому из конкурентов.

Всех победила программа Анатолия Рапапорта, оборудованная правилом поведения СВП (сотрудничество, взаимоуважение, прощение).

Более того, программа СВП, помешанная наугад среди других программ, вначале проигрывала агрессивным программам, но в итоге побеждала и даже становилась «заразной», если ей давали достаточно времени. Соседние программы, видя, что она наиболее эффективна, в конце концов, начинали применять тот же подход. Так что в долговременной перспективе правило СВП является наиболее рентабельным.

Каждый может это проверить на собственном опыте. Это значит, что нужно забыть все неприятности, которые вам причиняет коллега по работе или конкурент, и продолжать предлагать ему работать совместно, как будто ничего не произошло. Со временем этот метод обязательно окупается. И это не вежливость, это в ваших собственных интересах. Что и было подтверждено с помощью компьютера.

«Вербер Б. Империя ангелов»: Гелиос; 2005

* Анатолий Рапапорт родился 22 мая 1911 года на станции Лозовая. В 1921 году семья переезжает в США. В 1941 году он заканчивает Чикагский университет. С 1955 года — профессор математической биологии в Институте психиатрии Мичиганского университета (University of Michigan). С 1955 года по 1970 — профессор биологической математики в том же университете. С 1970 по 2007 год — профессор психологии и математики в Университете Торонто (University of Toronto), Канада. В своей научной деятельности получил широкую



известность благодаря анализу связей между языком, мышлением и действием, а также благодаря исследованиям по использованию языка в конфликтных ситуациях. Одним из первых начинает применять методы теории игр для анализа поведения. Применял математические модели для анализа феноменов паразитизма и симбиоза. Умер от пневмонии в Торонто, 20 января 2007 года.