

УДК 69.05

К.В. Голубев, М.П. Кривошеина, Е.А. Засухина**K.V. Golubev, M.P. Krivosheina, E.A. Zasuhina**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Perm National Research Polytechnic University

**ПРОЦЕДУРА ОПТИМИЗАЦИИ ПЕРЕГОВОРОВ
ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ВОПРОСОВ В СЛУЧАЕ ПРОВЕДЕНИЯ
СУДЕБНОЙ СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ**

**OPTIMISATION PROCEDURE OF NEGOTIATIONS AS A WAY
TO DECREASE EXPERT'S RISKS BEFORE PRE FORENSIC
CONSTRUCTION AND TECHNICAL EXPERTISE**

Рассмотрен механизм проведения переговоров на преддоговорной стадии судебной строительно-технической экспертизы. Целью статьи является определение особенностей процедуры проведения переговоров и основных инструментов воздействия на оппонента для выявления и минимизации рисков эксперта. При проведении исследования рассмотрены все существующие типы переговоров, предшествующие проведению судебной строительно-технической экспертизы, разработан условный план ведения переговоров, рассмотрены возможные способы воздействия на оппонента. В качестве основного результата исследования выявлено, что наиболее приемлемым типом проведения эффективных переговоров, предшествующих проведению судебной строительно-технической экспертизы, является партнерский тип. В рамках партнерских переговоров допустимы такие методы воздействия, как речевое воздействие и применение иллюкутивной логики. Выявлены риски, сопутствующие осуществлению деятельности эксперта, и факторы, влияющие на возникновение данных рисков, а также степени их влияния на конечный результат переговоров. Проведено разделение рисков на управляемые и неуправляемые. Разработаны рекомендации по минимизации управляемых рисков. Одним из основных факторов, влияющих на эффективность переговоров, является правильно выявленный тип переговоров, который включает в себя взаимный учет интересов сторон. Посредством речевого воздействия, а именно скрытого аргументирования и применения иллюкутивной логики, у эксперта появляется возможность убедить оппонента осветить проблему достоверно, что позволяет снизить управляемые риски и выявить неуправляемые на этапе принятия решения о взаимодействии.

Ключевые слова: судебная строительно-техническая экспертиза, переговоры, эффективные переговоры, риски, управляемые риски, неуправляемые риски, минимизация риска, локуция, иллюкутивная логика, перлокутивный эффект, речевое воздействие.

The following article presents researches of pre-contractual stage interactions of the forensic construction and technical expertise negotiations. The purpose of this study is to determine peculiarities of negotiation procedure and fundamental tools of influence towards opponents in order to minimize risks. There were presented and considered all exiting types of negotiations that precede forensic construction and technical expertise, outlined nominal scheme of negotiation, examined all possible ways of applying influence toward opponent. Study shows that the most effective pre forensic construction and technical expertise negotiations type is partnership type, or so-called "win-win" type. "Win-win" negotiations type allows partakers to use illocutionary acts and logic. There were defined risks that accompany

expert's working process and factors that may lead to its increase, as well as its influence on final negotiations. Definitions of manageable and unmanageable risks were described. Manageable risks minimization recommendations were developed. By applying correct illocutionary acts, such as hidden argumentation and by using illocutionary logic, expert can gain opportunity to convince opponent to explain all yet to be uncovered circumstances. This offers opportunity to decrease manageable risks and avoid unmanageable ones before making cooperation decision.

Keywords: forensic construction and technical expertise, negotiations, effective negotiations, risks, managed risks, unmanaged risks, risk minimization, locution, illocutionary logic, perlocutionary effect, speech influence.

Оптимальные переговоры представляют собой процесс, в ходе которого с помощью эффективного диалога¹ участникам переговоров удастся получить отвечающее интересам обеих сторон соглашение и достичь результатов, которые устроили бы всех его участников. Переговоры являются частью преддоговорной стадии, данная стадия предшествует началу проведения судебной строительно-технической экспертизы, а также включает в себя следующие компоненты:

- изучение оппонента и его деловой репутации, его особенностей;
- определение требований заказчика, степени готовности субъектов вступить в договорные отношения;
- определение степени гибкости и адаптивности сторон.

Использование научного подхода к проведению работ в рамках данной стадии позволяет уменьшить вероятность возникновения срывов и непредвиденных ситуаций при проведении экспертизы. Поэтому решение данной задачи при проведении судебных строительно-технических экспертиз является актуальным.

На преддоговорной стадии взаимодействуют контрагенты – истец (ответчик) или его представитель и эксперт.

Истец (ответчик) намечает ряд экспертов, взаимодействие с которыми является для него приемлемыми по определенным критериям, к которым можно отнести, в первую очередь, репутацию эксперта, отзывы бывших контрагентов, сотрудничавших с ним, степень компетентности эксперта, уровень объективности, опыт, стоимость услуг и иные параметры.

Переговоры представляют собой психокоммуникативную деятельность субъектов, направленную на удовлетворение интересов каждой из сторон.

Существует несколько видов проведения переговоров [2], рассмотрим некоторые из них.

Выделяют два крайних типа ведения переговоров, которые зачастую используют неопытные переговорщики. Данные типы базируются на том, что один из дискутирующих (или все участники диалога) придерживается опре-

¹ Термин «эффективные переговоры» вводит Дж. Колризер в работе [1].

деленного мнения, которое не хочет менять. Другой тип переговоров – партнерский, при ведении диалога данным способом приоритетом является сохранение партнерских отношений.

Одним из крайних видов переговоров является «американский» тип. Это жесткие переговоры, в процессе которых участники считают, что оппонент – противник, с которыми нужно сражаться, каждый из контрагентов стремится одержать победу. Характерной чертой данных переговоров является то, что человека рассматривают как ресурс, не оказывают ему доверия, стараются надломить, получить максимальную выгоду, ущемляя интересы противоположной стороны.

Другой крайностью является «восточный», или мягкий, тип переговоров. Данный тип переговоров зачастую представляет собой диалог между сторонами, который может длиться неограниченное количество времени, не принося результата. Мягкий подход применим сторонами при условии недостаточной подготовленности к переговорам, а также в ситуации, когда истец (ответчик) не определился с услугами, которые ему необходимо получить.

Рассмотрим «европейский», или партнерский, тип переговоров. Здесь переговоры ведутся не с позиции силы, стороны рассматриваются как партнеры, как равноправные участники диалога. При использовании такого типа переговоров возможно найти оптимальное решение, помимо этого, зачастую результатом таких переговоров является не достижение сиюминутной цели, а сохранение партнерских отношений и появление стратегического партнерства между сторонами.

В рамках судебной строительно-технической экспертизы для проведения эффективных переговоров необходимо придерживаться партнерского типа переговоров, поскольку он основывается на взаимном стремлении сторон к разработке решений, максимально удовлетворяющих интересы каждого из участников.

На основе учебного пособия [2] был разработан условный план ведения партнерских переговоров:

1. Подготовительный этап. На данном этапе следует изучить оппонента, определить его психологический портрет и зоны возможного влияния на него.

Психологический портрет личности – это комплексная характеристика человека, содержащая описание его внутреннего склада, что позволяет прогнозировать возможные действия человека в определенных значимых обстоятельствах. Данная комплексная психологическая характеристика состоит из шести уровней:

- 1) определение своего «я». На данном уровне человек осознает себя как личность, как индивидуальность, т.е. определяет свое «я» (кем он действительно является, что его отличает от других людей);

2) система самоидентичности. Самоидентичность – это осознание человеком своей сущности, выявление своего места в мире и сопоставление себя относительно фундаментальных нравственных ценностей;

3) система ценностей. Система ценностей – это то, что человек воспринимает от ближайшего окружения (семьи), благодаря чему мы можем отличить хорошее от плохого;

4) система социальных установок. Социальные установки приобретаются индивидом при взаимодействии с обществом. Система социальных установок начинает внедряться в сознание человека тогда, когда он оказывается в определенном обществе – детский сад, школа, институт, работа;

5) знания, опыт, умения и т.д. – то, что человек накопил в течение жизни;

6) различные фантазии, иллюзии – идеи человека, то, что он придумывает, представляет как сбывшееся.

Все эти шесть уровней в совокупности в определенной пропорции формируют поведение переговорщика, на которого мы планируем оказать влияние.

Помимо определения психологического портрета требуется составить план ведения диалога, проанализировать возможные варианты развития диалога и установить тактику поведения при различных вариантах событий.

2. Изучение рынка предложения. Данная процедура необходима для выявления количества экспертов (обладающих необходимой репутацией, компетенцией), взаимодействие с которыми приемлемо для условного заказчика.

3. Переговоры. На данной стадии необходимо придерживаться выбранной тактики и плана, разработанного ранее.

4. Принятие решения о сотрудничестве. По итогу проведения переговоров каждая из сторон, учитывая выгоды и риски, принимает решение о сотрудничестве.

Основные особенности переговоров на основе взаимного учета интересов:

– анализ проблемы и путей ее решения выполняется сторонами сообща, они демонстрируют друг другу, что являются партнерами, а не противниками;

– взаимный учет интересов сторон;

– разработка разумного соглашения посредством стремления сторон использовать объективные критерии, чему способствует открытое обсуждение проблемы;

– максимальный учет интересов каждой из сторон в достигнутом соглашении.

Эффективные переговоры – это такие переговоры, в результате которых при минимальных затратах ресурсов (временных, эмоциональных, финансовых) получают максимальный эффект посредством минимизации рисков и финансовых затрат, а также трудозатрат. Переговоры можно сделать эффективнее, если применять определенные методы речевого воздействия.

Проведение переговоров является важным аспектом выбора эксперта для лица, принимающего решение о назначении определенной кандидатуры на роль эксперта от одной из сторон судебной тяжбы. На данном этапе при личном взаимодействии условным заказчиком могут быть отсечены неприемлемые кандидатуры, такие как лица, не обладающие достаточной компетенцией для разрешения установленных судом вопросов, эксперты, стоимость работ которых завышена, лица, чье психофизическое состояние не позволяет выстраивать конструктивный диалог и достигать консенсуса.

Переговоры важны не только для условного заказчика, но и для эксперта, так как в рамках данного диалога посредством речевого воздействия эксперт имеет возможность выявить возможные риски и минимизировать их.

Речевое воздействие производят различными способами. Основные способы речевого воздействия – это убеждение и внушение [3].

Убеждение представляет собой влияние на сознание личности через обращение к ее критическому мышлению. Лицо, использующее данный метод воздействия, отбирает, логически упорядочивает информацию (факты и выводы) таким образом, чтобы воспринимающий, исходя из сложившихся обстоятельств, осознанно принял решение, которое требуется убеждающему.

Внушение представляет собой воздействие на сознание. Под данным воздействием снижается сознательность и критичность мышления человека, т.е. установки и убеждения воспринимаются некритично.

Также к речевому воздействию можно отнести такое влияние, как принуждение, уговаривание, аргументацию.

Принуждение – это воздействие на человека с целью заставить его принять точку зрения оппонента против воли.

Уговаривание – это процесс эмоционального побуждения оппонента к отказу от собственной точки зрения и принятию предлагаемой.

Аргументация обладает большей воздействующей силой, чем уговаривание, так как в ней присутствует элемент внушения. Данное внушение носит косвенный характер, поскольку оно предполагает предварительную обработку предоставленной информации сознанием, с тем чтобы новое отношение к предмету не диссонировало с устоявшимися представлениями – осознанными или неосознанными.

Выделяются три вида аргументации (три ордера по П. Шародо) [4]:

1) аргументация-размышление (экспонирующая). Аргументы оглашаются по степени значимости по нарастанию;

2) аргументация-компоновка. Подразумевает наличие проработанного плана, в разрезе которого выстроена сеть причинно-следственных связей. При проведении переговоров данный план реализуется прямо либо косвенно;

3) аргументация-действие. Адресант (эксперт) навязывает оппоненту последовательность действий, побуждая действовать по выработанной схеме:

так, например, склоняет произвести действие ознакомления, сравнения (сопоставления), углубления в тему, обобщения критики.

Для данного вида аргументации характерна замаскированность аргументирования, она отражается в несовместимости иллокутивного содержания конкретного типа речевого акта с когнитивной направленностью тезиса. Существуют ситуации, когда воздействующий по определенным причинам не желает обнаружить перед адресатом тезиса, пытается имплицитно добиться требуемого влияния. Это, впрочем, не так часто встречается в аргументационно-действии, но в большей степени свойственно скрытому (манипулятивному) аргументированию.

Скрытое (манипулятивное) аргументирование. Целью данного аргументирования является скрытое внедрение в сознание человека тех идей, которые требуются воздействующему. Зачастую аргументация скрывается с помощью использования речевых актов, не присущих данному акту. Например, используются речевые акты с иллокутивной функцией пояснения, экземплификации, толкования, определения и т.д. с явной целью преобразования информации в знание оппонента.

В манипулятивном аргументировании оказывается существенной связь аргументирования с воздействием на модель мира адресата и на процесс принятия решений.

Наряду с вышеописанными приемами, которые используются только в устной речи, необходимо также рассматривать основные положения иллокутивной логики, которые могут быть использованы также при письменном общении.

Рассмотрим основы иллокутивной логики. В рамках иллокутивной логики используются такие понятия, как речевой акт, иллокутивная сила высказывания, перлокутивный эффект и иные.

Речевые акты могут быть локутивные, иллокутивные, перлокутивные [4].

Локутивный акт представляет собой произнесение высказывания.

Иллокутивный акт – это действие, совершаемое говорящим посредством произведения каких-либо фраз. К данным действиям можно отнести убеждение, просьбу, оповещение и иные.

Перлокутивный акт – это тот отклик, который получает говорящий от слушателя. Другими словами, это воздействие, которое оказывает говорящий на слушателя, употребив некое высказывание.

Локуция как языковая составляющая речевого акта включает в себя:

1) фонетический аспект – процесс произнесения звуков определенного языка;

2) фатический аспект – процесс соединения слов в высказывания по правилам грамматики;

3) ретический аспект – процесс наполнения высказывания смыслом.

В соответствии с положениями, выдвинутыми Джоном Роджерсом Сёрелом в работе [5], иллокуция фиксирует в поступке самое главное – заинтересованность человека в чем-либо, нацеленность на достижение чего-либо, т.е. человеческую интенциональность (от англ. intention – намерение).

В иллокуции могут быть выделены следующие составляющие:

1. Коммуникативная цель речевого акта. Примером может служить дача обещания о выполнении каких-либо действий или, наоборот, их неисполнения.

2. Условия успешности речевого акта. Под данным условием понимается наличие ситуации, при отсутствии которой достижение результата высказывания невозможно: как следствие, речевое воздействие неадекватно ситуации. Пример: просьба открыть окно, которое уже открыто.

3. Условия искренности. При отсутствии определенного уровня искренности (возможного в тех условия, в которых находятся участники диалога) разрушатся основы нормальной человеческой коммуникации.

В иллокуции речевого акта обязательно присутствуют первые три положения. Положения 4–7 не являются обязательными, однако могут оказаться значимыми для отдельных речевых актов.

4. Социальный статус коммуникантов. Для значительного числа речевых актов этот компонент несуществен: сообщать, подтверждать, обещать, поздравлять и т.д. можно как «сверху вниз», так и «снизу вверх».

5. Интенсивность иллокутивной силы, например такие речевые акты, как предположение («Я думаю, что это сделал он») и клятва («Да я тебе клянусь, что это сделал он»).

6. Условие пропозиционального содержания. Одно и то же пропозициональное содержание может быть представлено в высказываниях с различной иллокутивной функцией. Бессмысленно поздравлять кого-либо с тем, что у него случилась какая-либо неприятность («Ты не сдал экзамен по русскому языку? Поздравляю тебя»).

7. Способ достижения коммуникативной цели. Такие речевые акты, как выпрашивание или упрашивание, в отличие от речевых актов просьбы, предполагают выполнение более одного речевого действия.

Перлокутивный эффект – это воздействие, которое данное высказывание оказывает на адресата, при этом имеется в виду не сам факт понимания адресатом смысла высказывания, а те изменения, которые являются результатом этого понимания: адресат испугается, поверит в свою неправоту, совершит требуемый поступок и пр.

Для производства необходимого перлокутивного эффекта на стадии проведения переговоров требуется использовать ряд методов речевого воздействия, а именно приемы манипулятивного аргументирования и разумного

эмоционального влияния. При помощи скрытого манипулирования противоположная сторона переговоров будет ощущать, что сама управляет ситуацией и принимает обдуманные решения, которые солидарны с целями воздействующего. Посредством данного метода воздействующий получает максимум необходимой и полезной информации, для того чтобы обезопасить себя и предусмотреть риски возникновения затруднительного положения.

Судебная строительно-техническая экспертиза представляет собой исследование, проводимое специалистами в сфере проектирования, строительства, ремонтных работ и эксплуатации объектов. Необходимость в ее проведении возникает в том случае, если суду в процессе рассмотрения гражданских или арбитражных дел, чтобы принять решение, требуются специальные знания. Судебная строительно-техническая экспертиза требует больших временных и финансовых затрат, а также больших трудозатрат, но при оптимизации процедуры переговоров с заказчиком возможно значительное сокращения всех ресурсов.

На первом этапе эксперту для полного понимания вопроса и принятия решения о возможности проведения экспертизы необходимо получить и проанализировать все исходные данные, касающиеся предмета экспертизы. Анализ исходных данных необходим эксперту для определения объема работ и стоимости экспертизы, а также объективной оценки своей компетентности, опыта и знаний.

На практике исходные данные предоставляются эксперту, как правило, не в полном объеме (отсутствие документации по объекту, ошибочная и (или) заведомо ложная информация, отсутствие доступа на объект обследования и т.д.). Предоставление истцом (ответчиком) неполной информации может быть преднамеренным и непреднамеренным.

Преднамеренные ошибки в подаче информации (например, предоставление заведомо ложной информации) возникают в результате желания условным заказчиком достичь своих² целей, а также связанных с этим возможностей получения личной выгоды, зачастую противоречащих не только моральным установкам, но и закону. Преднамеренные ошибки можно предотвратить с помощью грамотного ведения переговоров, использования необходимого речевого влияния, следования плану ведения переговоров и гибкой перестройки по мере необходимости.

Причиной непреднамеренных ошибок может послужить недостаточная информированность заказчика или отсутствие какой-либо документации по объекту.

² Цели, которые заведомо недостижимы при предоставлении полной, достоверной, актуальной информации по объекту обследования.

В зависимости от того, какие именно документы недополучил эксперт, варьируются сроки проведения экспертизы, методы проведения исследования и состав инструментальной базы, а следовательно, трудовые, финансовые затраты, репутационные и эмоциональные издержки на экспертизу.

Необходимо учитывать, что в деятельности эксперта важной является проблема не только дохода, но и риска.

К рисковому факторам следует относить лишь те изменения, которые невозможно заранее предвидеть и однозначно предсказать, пользуясь информацией и интеллектуальными ресурсами. Обычно рисковые факторы характеризуются неожиданностью, дискретностью.

Зная, какие риски могут сопутствовать осуществлению деятельности, можно перейти к их анализу и оценке, главной задачей которой является выявление факторов риска, установление потенциальных областей риска и минимизация всех возможных рисков.

Деятельность строительно-технического эксперта связана со следующими рисками:

1. Риск нарушения сроков, указанных в определении суда. Сроки проведения экспертизы и предоставление заключения в суд указывается в определении о назначении экспертизы. Согласно ч. 6 ст. 55 Арбитражного процессуального кодекса РФ от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ эксперт вправе заявить ходатайство в суд о продлении срока проведения экспертизы в том случае, если невозможно предоставить заключение в установленный срок. Несвоевременное предоставление экспертным учреждением заключения в суд приводит к затягиванию рассмотрения дела, а следовательно, к нарушению принципа осуществления судопроизводства в арбитражных судах в разумные сроки. Кроме того, в п. 16 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.06.2006 г. № 23 (ред. от 26.02.2009 г.) «О некоторых вопросах применения арбитражными судами норм Бюджетного кодекса Российской Федерации», содержится разъяснение о том, что при применении вышеизложенного положения Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации суд вправе наложить на руководителя государственного судебно-экспертного учреждения или виновного эксперта штраф. Данное положение распространяется также на негосударственные экспертные организации и лиц, обладающих специальными знаниями, но не являющихся работниками экспертного учреждения (организации).

2. Риск превышения предполагаемых затрат. Эксперт не имеет возможности вести переговоры по поводу повышения цены. Из этого следует, что на эксперте лежит полная ответственность за выполнение условий определения суда в рамках согласованной цены. Таким образом, эксперт может избежать

реализации риска только при четком планировании выполнения задания и оптимизации затрат.

3. Риск потери репутации. Если эксперт соглашается с заказчиком на выполнение работ, для выполнения которых в указанные сроки и с надлежащим качеством у него отсутствует надлежащая компетенция, то последующее невыполнение работ в рамках определения суда грозит эксперту серьезными репутационными рисками. Эксперт, не проведя судебную строительно-техническую экспертизу надлежащим образом, может быть подвержен такому риску, как потеря репутации.

4. Риск несоответствия действительности предоставленной информации заказчиком. Как было сказано выше, предоставление заказчиком неполной информации может быть преднамеренным и непреднамеренным. Преднамеренные ошибки возникают в результате преследования лицом своих целей, а также связанных с этим возможностей в целях получения личной выгоды, противоречащих моральным установкам. Причиной непреднамеренных ошибок может послужить незнание заказчика, какая информация необходима эксперту для проведения судебной строительно-технической экспертизы; отсутствие документации по объекту.

5. Риск отдачи предпочтения заказчиком иному эксперту. Данный риск зависит от множества различных факторов, включающих в себя как факторы, связанные с качеством выполнения работ, так и психологические.

6. Риск отдачи предпочтения судом иному эксперту. Данный риск является неуправляемым, поскольку решение суда не подлежит обжалованию и не может быть изменено. Основные критерии выбора эксперта судом – это опыт эксперта, стоимость услуг и сроки выполнения судебной строительно-технической экспертизы.

7. Риск недопуска на объект. Данный риск также является неуправляемым, поскольку эксперт не в силах повлиять на заказчика, который умышленно препятствует доступу на объект, преследуя свои интересы, а также не идет на контакт.

Существуют управляемые и неуправляемые риски. Управляемый риск – это такая вероятность наступления неблагоприятного события, которую не только возможно предусмотреть, но и скорректировать. Неуправляемый риск – это вероятность неблагоприятного исхода, которую возможно предусмотреть, но влиять на которую невозможно. Эксперту необходимо учитывать, что существуют неуправляемые риски.

Так, воздействовать (минимизировать/ликвидировать) возможно только на управляемые риски (риск превышения предполагаемых затрат, риск потери репутации, риск несоответствия действительности предоставленной ин-

формации заказчиком, риск отдачи предпочтение заказчиком иному эксперту). Приведем рекомендации по минимизации таких рисков:

1. Проверка информации, предоставленной условным заказчиком. С целью минимизации первых трех рисков необходимо детально и тщательно относиться к контрагенту, к той информации, которую он излагает в устной форме. Требуется изучить оппонента, объект его заинтересованности (цель, с которой он обращается к эксперту), не стоит принимать на веру информацию, предоставленную в устной форме, желательно ее проверить с помощью документации, визуального осмотра, открытых источников информации. Документацию возможно запросить у условного заказчика. Визуальный осмотр желательно выполнить, если это экономически целесообразно.

2. Объективная оценка компетентности эксперта. С целью минимизации первых двух рисков эксперту необходимо критично относиться к своим возможностям. Эксперту требуется оценивать вероятность неблагоприятного исхода проведения экспертизы вследствие недостатка опыта или специальных знаний в строительной-технической области. Недостаток специальных знаний или опыта при проведении судебной строительной-технической экспертизы и их проявление в заключении может негативно сказаться на карьере эксперта. Для повышения компетентности эксперту можно пройти курсы повышения квалификации, вести научную деятельность, сотрудничать с иными экспертами.

3. Придерживаться партнерского типа переговоров. С целью минимизации риска предпочтения другого эксперта эксперт должен придерживаться партнерского типа ведения переговоров. Вероятнее, что условный заказчик (при прочих равных условиях) отдаст предпочтение тому эксперту, с кем ему будет комфортнее работать. Морально тяжело сотрудничать с лицом, проявившим агрессию и применяющим жесткий тип переговоров. Эксперту требуется создать благоприятную в эмоциональном плане обстановку для ведения конструктивного диалога.

Допустим также «восточный» тип ведения переговоров, но только в тех случаях, когда эксперт понимает, что контрагент обратился не по назначению, либо когда у заказчика не сформулирована задача.

4. Придерживаться адекватной стоимости услуг. Зачастую условный заказчик при выборе эксперта ориентируется не на количество финансовых затрат, связанных с привлечением того или иного эксперта, а на деловую репутацию эксперта, его опыт, эмоциональную обстановку во время переговоров.

Эксперту рекомендуется придерживаться в расценках адекватного значения стоимости выполнения требуемых работ. Адекватная стоимость – это такая цена за выполняемый объем работы, которая даст возможность эксперту возместить затраты, понесенные в ходе проведения экспертной деятельности, и получить разумный доход³ от профессиональной деятельности.

5. Применение приемов иллокутивной логики при переговорах. Эксперту необходимо обдуманно выстраивать диалог для того, чтобы максимизировать требуемый перлокутивный эффект. Посредством иллокутивной логики эксперт может определить намерения оппонента (возможно, условный заказчик стремится получить заключение, в котором вопросы, поставленные к рассмотрению судом, должны быть раскрыты однобоко, в пользу одной из сторон), получить достоверную информацию по объекту экспертизы, приобрести выгодные условия сотрудничества. Эксперт, обладая максимально возможной информацией по экспертизе, к которой его хотят привлечь, может оценить один из наиболее важных рисков в данной сфере деятельности, такой как риск потери репутации, что сделать достаточно сложно, не понимая цели и намерения оппонента.

Таким образом, оптимизация переговорного процесса включает в себя ряд процедур, направленных на увеличение скорости принятия решения о сотрудничестве, как со стороны эксперта, так и со стороны условного заказчика.

Одним из методов оптимизации является выбор типа ведения переговоров. В работе выявлено, что в рамках судебной строительно-технической экспертизы на преддоговорной стадии наиболее корректным вариантом проведения переговоров является партнерский тип. Данный тип переговоров способствует увеличению скорости принятия решения за счет открытого диалога. На принятие решения о сотрудничестве со стороны эксперта влияет наличие определенных рисков при проведении конкретной экспертизы. Условный заказчик не всегда расположен к открытому диалогу, поэтому в рамках работы разработаны рекомендации, при помощи которых эксперт обладает возможностью выявить и оценить риски, связанные с проведением экспертизы, и принять решение о возможности его участия в ее реализации.

При корректном ведении переговоров, с учетом интересов сторон и методов речевого воздействия, а именно скрытого аргументирования и иллокутивной логики, у эксперта появляется возможность направить истца (ответчика) по оптимальному пути, а именно организовать открытый партнер-

³ Разумный доход – это такая оплата эмоциональных, физических, моральных и иных видов затрат эксперта, которую он считает адекватной своим знаниям, компетенциям, опыту.

ский диалог, что предоставляет эксперту возможность на этапе принятия решения о взаимодействии ознакомиться с пакетом документов, отражающих действительное состояние объекта экспертизы, получить доступ к материалам фотофиксации объекта (если таковые имеются у условного заказчика).

Также в целях оптимизации дальнейшей деятельности эксперта и минимизации рисков эксперту необходимо проверять информацию, предоставленную заказчиком в устной форме, желательно ее проверить с помощью документации, визуального осмотра, открытых источников информации.

Отраженные в статье рекомендации помогут эксперту оптимизировать работу не только на этапе проведения переговоров, но и при проведении экспертизы, что повлечет за собой снижение сроков выполнения экспертизы, уменьшение финансовых и трудовых затрат.

Список литературы

1. Колризер Дж. Не стать заложником: сохранить самообладание и убедить оппонента: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
2. Шевелева О.В. Организация ведения переговоров: учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 2014. – 296 с.
3. Вандервекен Д. Значение и речевые акты: т. 2. Формальная семантика успеха и убеждения. – Кембридж: Изд-во Кембридж. ун-та, 1991. – 315 с.
4. Джеймс У. Как делать вещи при помощи слов: лекции, прочитанные в Гарвардском университете в 1955, 1962 (ЭЦП. И.О. Армсон и Марина Сбиса). – Оксфорд: Кларендон пресс. – 75 с.
5. Сёрл Д.Р. Основы иллюкутивной логики. – Кембридж: Изд-во Кембридж. ун-та, 1985. – 276 с.

Получено 05.06.2019

Голубев Константин Викторович – канд. техн. наук, доцент кафедры строительного инжиниринга и материаловедения, строительный факультет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, e-mail: golubev_kv@mail.ru.

Кривошеина Мария Петровна – магистрант кафедры строительного инжиниринга и материаловедения, строительный факультет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, e-mail: kmp_perm@mail.ru.

Засухина Елена Андреевна – магистрант кафедры строительного инжиниринга и материаловедения, строительный факультет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, e-mail: zasuhinaea@yandex.ru.