

Тема 9.3.

Характеристика переговоров.

Переговоры

— это, прежде всего средство избежать открытого конфликта, найти оптимальное, взаимоприемлемое для всех сторон решение спорной проблемы.

— это надежный способ достижения успеха.

Переговоры предполагают определенную манеру поведения, следование некоторому этикету, моральному кодексу.

Виды переговоров.

Вид	описание
1. Переговоры о продлении действующих соглашений	временного соглашения о прекращении военных действий.
2. Переговоры о нормализации	перевести конфликтные отношения в более конструктивное русло.
3. Переговоры о перераспределении	одна из сторон требует изменений в свою пользу за счет другой.
4. Переговоры по достижению побочных эффектов	в ходе переговоров решаются второстепенные вопросы: демонстрация миролюбия, отвлечение внимания

Функции переговоров

1. коммуникативная (налаживание новых связей);
2. информационная (обмен мнениями по какой-либо проблеме)
3. контроль (по поводу реализации соглашений);
4. отвлечение внимания (одна из сторон стремится выиграть время для наращивания сил);
5. пропаганды (желание одной из сторон показать себя в выгодном свете);
6. проволок (одна из сторон желает вселить надежду у другой на решение вопроса и таким образом успокоить).

Типы совместных решений участников переговоров:

1) компромисс;	Стороны идут на взаимные уступки. Компромисс считается реальным тогда, когда стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга.
2) асимметричное решение;	Когда интересы сторон не позволяют найти им «серединное» решение, стороны могут принять относительный компромисс.
3) нахождение принципиально нового решения путем сотрудничества.	Данный способ основывается на открытом, кропотливом анализе истинного соотношения интересов оппонентов и позволяет им рассмотреть существующую проблему шире изначально заданных позиций.

***Переговоры являются
смесью 4 видов
деятельности:***

```
graph TD; A([Переговоры являются смесью 4 видов деятельности:]); A --> B([достижения реальных результатов;]); A --> C([достижения процедурной гибкости.]); A --> D([изменения или влияния на баланс сил;]); A --> E([поддержания конструктивного климата;]);
```

достижения реальных
результатов;

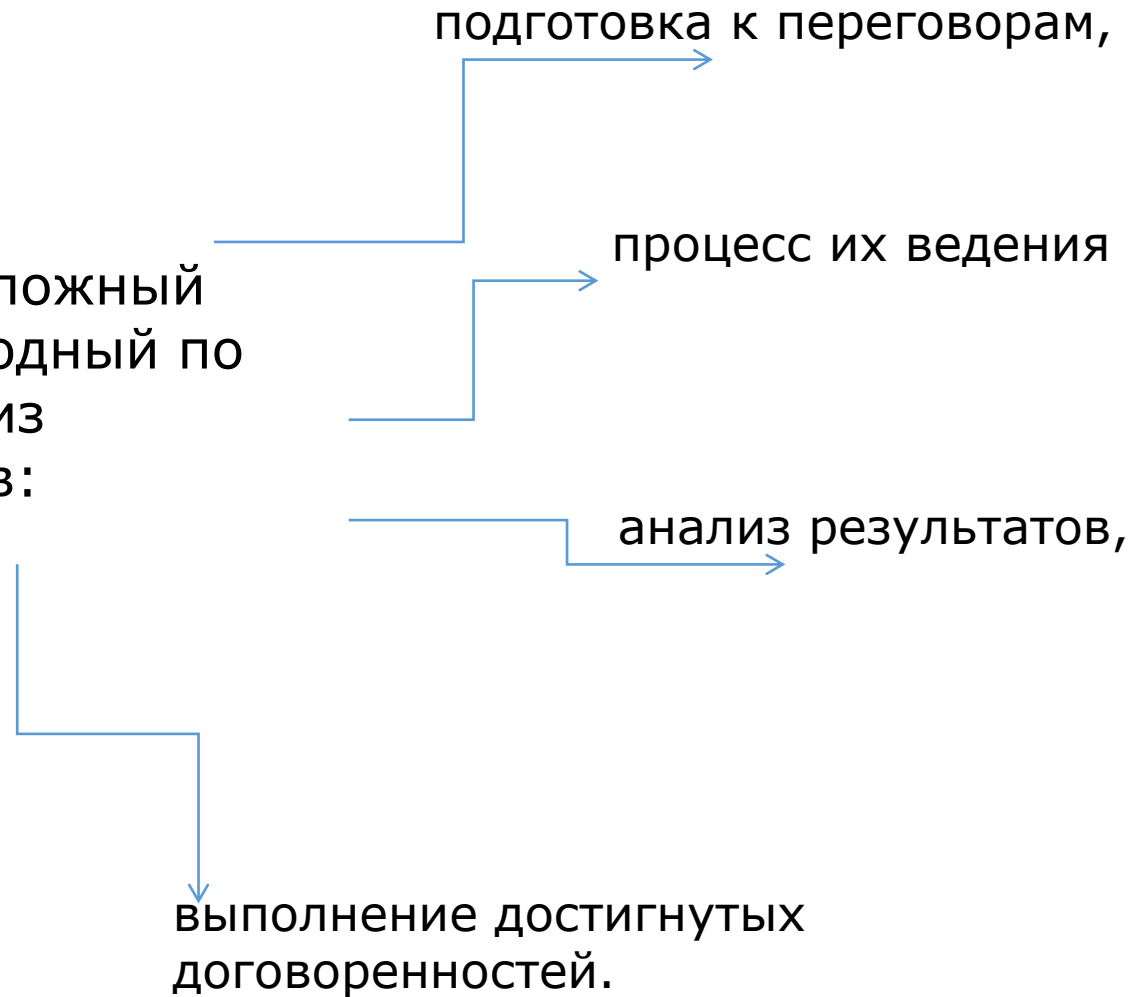
достижения процедурной
гибкости.

изменения или влияния
на баланс сил;

поддержания
конструктивного климата;

Динамика переговорного процесса.

Переговоры как сложный процесс, неоднородный по задачам, состоит из нескольких этапов:



1. К организационным моментам подготовки относятся:

- формирование делегации,
- определение места и времени встречи,
- повестки дня каждого заседания,
- согласование с заинтересованными организациями касающихся их вопросов

Большое значение имеет формирование делегации, определение ее главы, количественного и персонального состава.

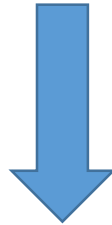


2. Ведение переговоров

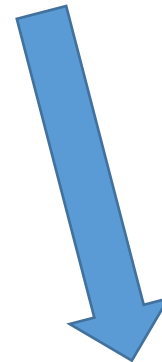
Можно говорить о трех этапах ведения переговоров:



уточнение интересов, концепций и
позиций участников



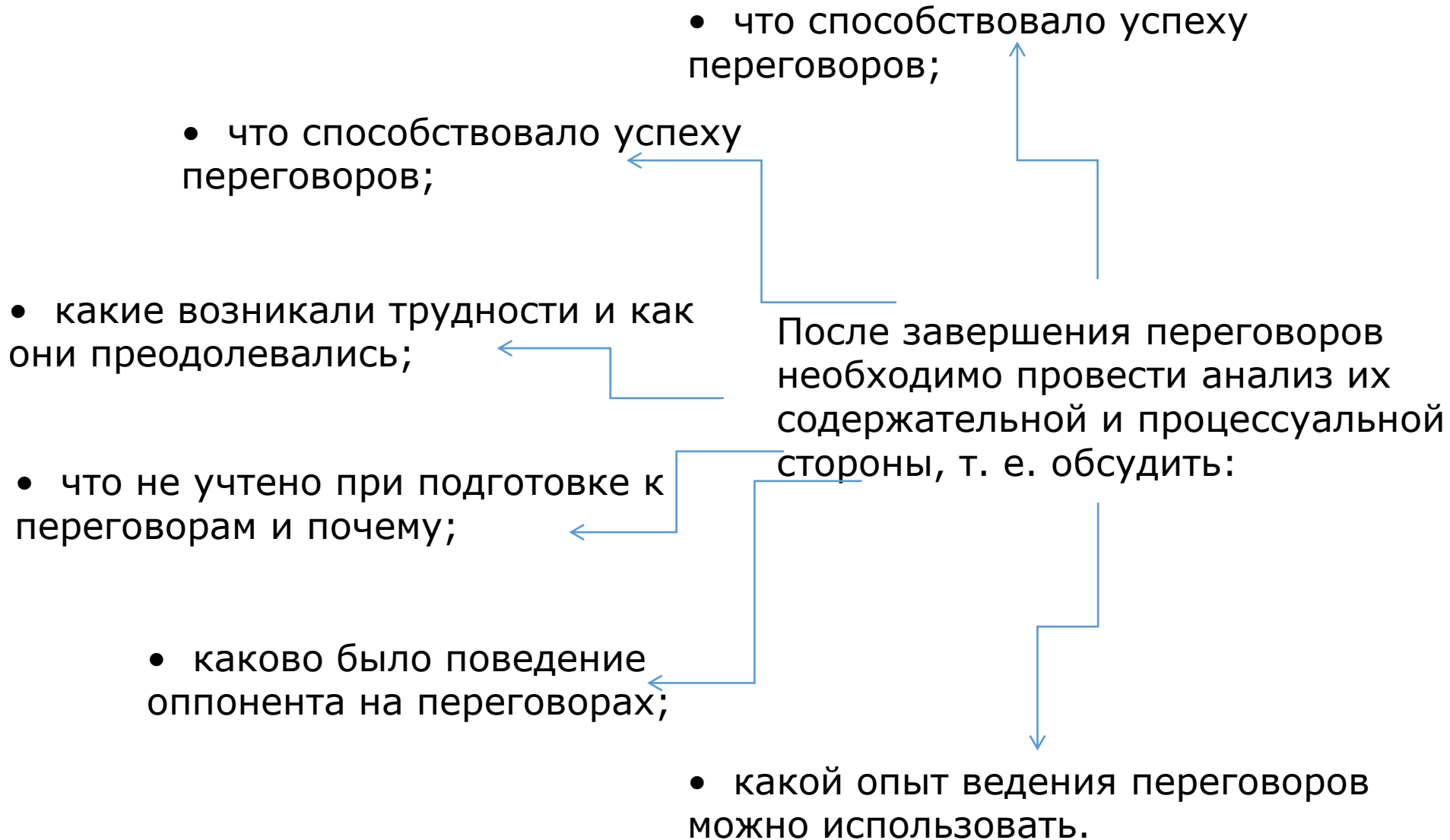
обсуждение



согласование позиций и выработка
договоренностей



3. Анализ результатов переговоров



Основные правила ведения дискуссии.

⇒ Правило выслушивания.

Когда кто-то выступает остальные должны внимательно выслушать его аргументы и не прерывать замечаниями, протестами и прочими недружелюбными действиями.

Правило равенства.

За столом переговоров исчезает авторитет власти и остается власть авторитета. Сила позиции – в ее аргументированности и богатстве альтернатив выхода из сложившейся ситуации



Процедурное правило.

очередность сообщений: на одном туре переговоров начинает одна сторона, на следующем – другая;

определенный порядок общения:
доклад одной стороны, далее
вопросы на понимание и уточнение



сочетание пленарных заседаний
сторон с подготовительными;

Правило безоценочных суждений.

Речь идет об отказе употребления слов, несущих негативный смысловой оттенок в адрес другой стороны.



Правило переговорной комнаты

Не будет продуктивных бесед в кабинете начальника или директора, где обстановка подчеркивает властные полномочия и создает атмосферу неравенства. Для этого необходимо выделить специальное помещение, особым образом расставить в нем мебель, оснастить его проекционной аппаратурой, большими отрывными блокнотами и пр.

