

**Переговоры. Метод  
согласования интересов  
сторон**

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ  
АКТИВНОСТИ СФУ



**#шагкпредпринимательству  
30-31 марта**



Лекция

Переговоры. Метод согласования интересов  
сторон

# ПРАВИЛО 1. ВСЕГДА РАЗБИРАЙТЕСЬ В ПОНЯТИЯХ

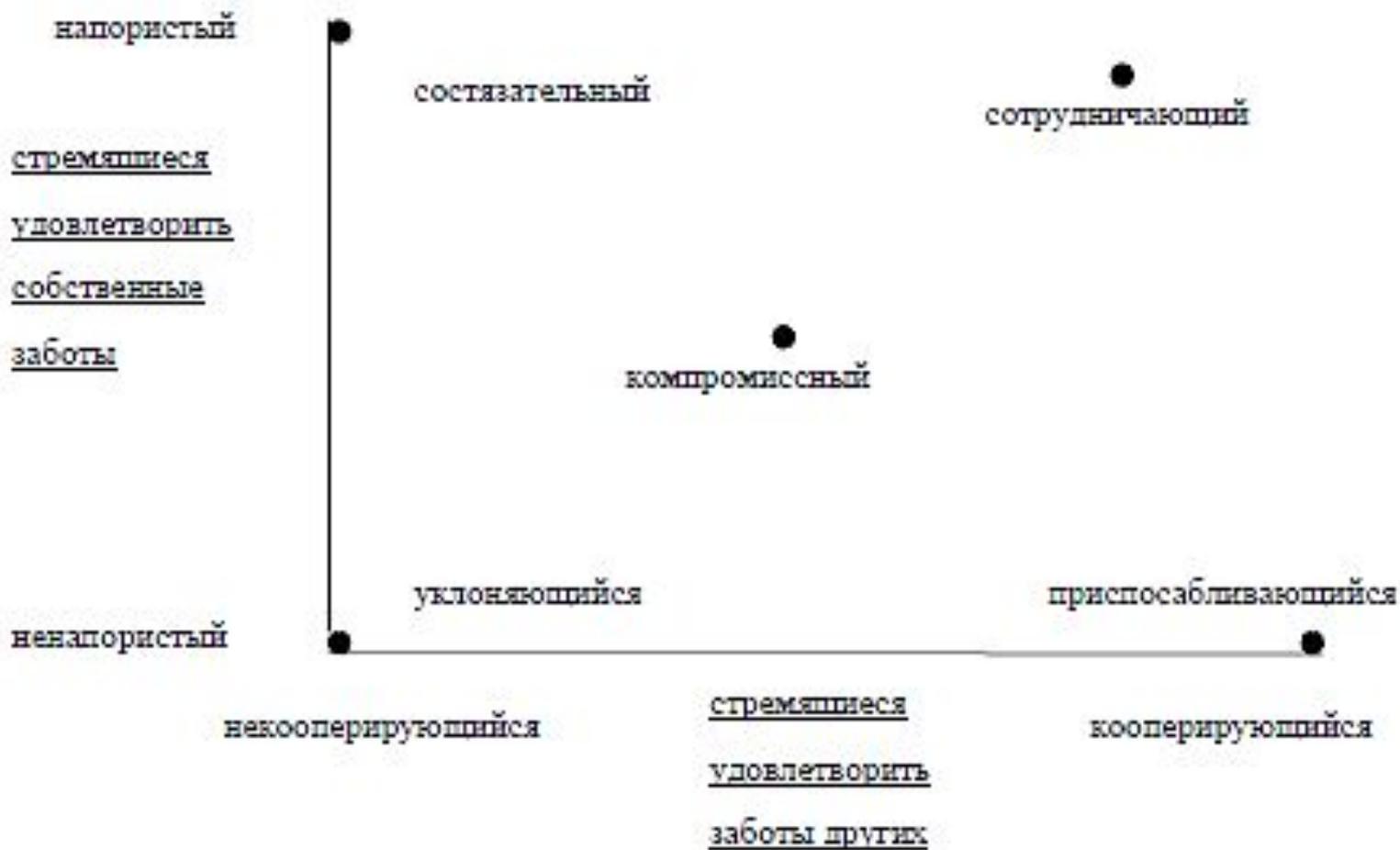


#шагкпредпринимательству  
30-31 марта



КОНФЛИКТ – ЭТО СТОЛКНОВЕНИЕ  
ДЕЙСТВИЙ  
СТОРОН/ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДВУХ  
СТОРОН, КОТОРЫЕ НЕ МОГУТ  
СОСУЩЕСТВОВАТЬ В  
НЕИЗМЕННОМ ВИДЕ.







Лекция

Переговоры. Метод согласования интересов  
сторон

# ПРАВИЛО 2. САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА – ПЕРЕГОВОРЫ.



#шагкпредпринимательству  
30-31 марта



Лекция

Переговоры. Метод согласования интересов  
сторон

# ПРАВИЛО 3. НЕ ТАК ВАЖНА ЦЕЛЬ, КАК ПОТРЕБНОСТЬ И ИНТЕРЕСЫ



#шагкпредпринимательству  
30-31 марта



Лекция

Переговоры. Метод согласования интересов  
сторон

# ПРАВИЛО 4. ТЩАТЕЛЬНО ГОТОВЬТЕСЬ К ПЕРЕГОВОРАМ И ВСЕГДА ПОМНИТЕ ВАТНА



#шагкпредпринимательству  
30-31 марта

1. Описание конфликтной ситуации (максимально подробное, с использованием конкретных фраз). **СОВЕТ: сначала опишите данную историю с вымышленными именами. Не привязывайте конфликт к себе. Вас там не было.**

2. Анализ конфликта по полной схеме.

Самоопределение. Какую позицию вы занимаете в конфликте?  
(Участник, наблюдатель, эксперт, аналитик и т.д.)

Опознание. На что похоже? Какое название можно дать в целом?  
Какую метафору вы бы использовали для этого случая?

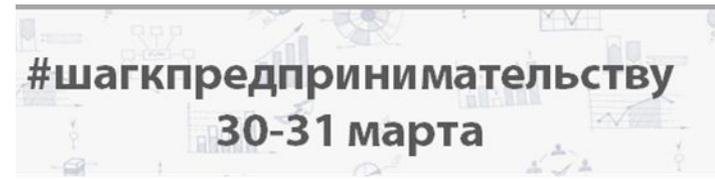
Анализ существенных характеристик взаимодействия и его участников.  
Каковы существенные для разрешения конфликта были предприняты действия? Какие существенные характеристики повлияли на возникновение конфликта? Какие характерные черты участников вы бы выделили?

Анализ противоречия. В чем состоит противоречие? На что притязают все участники? Какой материал напряжен? В чем предмет взаимодействия?

Действия. Какие из действий объективно ведут к разрешению конфликта, какие нет?

3. Обоснование: почему вы анализируете данный случай, почему предлагаете по нему провести именно ПЕРЕГОВОРЫ, а не что-то другое. Ваша позиция по отношению к анализу.

4. Предложите время (подумайте, когда, в какой именно момент лучше проводить встречу), место переговоров (какое место точно подойдет для такой встречи, будет максимально способствовать удобной атмосфере).



5. Заполните следующие таблицы:

Установить, кто имеет отношение к переговорам

Люди на «моей» стороне, кого может заботить результат	Люди на «их стороне», кого может заботить результат
Члены группы?	Члены группы?
Другие?	Другие?

Интересы в переговорах: конкретные

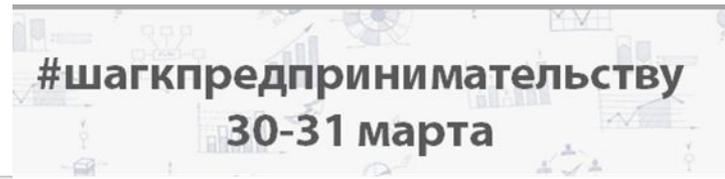
Мои Что меня беспокоит?	Их Если бы я был на их месте, что меня заботило бы и беспокоило?	Других Каковы заботы других людей, которых могут затронуть результаты переговоров?
Конкретные: от чего не могу отказаться, зачем мне то, что я обозначаю в своих целях.	Конкретные	Конкретные

Глубинные интересы:

Какая базовая потребность может лежать за вышеописанными интересами?	Относительное значение каждого КОНКРЕТНОГО и ГЛУБИННОГО интереса (дать оценку значимости интересов по 100 бальной шкале)
Моя	
Противоположной стороны	

Варианты решений удовлетворяющие мой интерес и интерес оппонента

Мои интересы	Возможные варианты	Их интересы
	1. 2. И т.д.	



#шагкпредпринимательству  
30-31 марта

Найти способы максимизации совместного выигрыша

	Перечень навыков и ресурсов. Что могу, умею: я, мои оппоненты	Объединение одинаковых ресурсов для получения выигрыша	Объединение разных ресурсов для получения выигрыша
Я			
Они			

BATNA

Что я могу предпринять для удовлетворения моих запросов, если мы не придем к соглашению?

Возможные альтернативы	За (плюс данной альтернативы)	Против (минус данной альтернативы)

Что я могу предпринять для того, чтобы улучшить мою BATNA?  
(Конкретные шаги)

- 1.
- 2.
- 3.

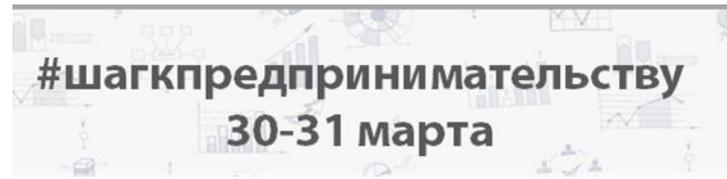
Что они могут сделать для удовлетворения своих запросов, если соглашение не будет достигнуто? Их BATNA

Альтернативы	За	Против

Что я сделал бы на их месте? (Какая из их альтернатив выглядит с их точки зрения наилучшей?)

Что в рамках закона я могу сделать, чтобы их BATNA выглядела менее привлекательно?

Что может затруднять ее осуществление?	Как я могу их убедить в том, что им выгодно договариваться?



Найти способы максимизации совместного выигрыша

	Перечень навыков и ресурсов. Что могу, умею: я, мои оппоненты	Объединение одинаковых ресурсов для получения выигрыша	Объединение разных ресурсов для получения выигрыша
Я			
Они			

BATNA

Что я могу предпринять для удовлетворения моих запросов, если мы не придем к соглашению?

Возможные альтернативы	За (плюс данной альтернативы)	Против (минус данной альтернативы)

Что я могу предпринять для того, чтобы улучшить мою BATNA?  
(Конкретные шаги)

- 1.
- 2.
- 3.

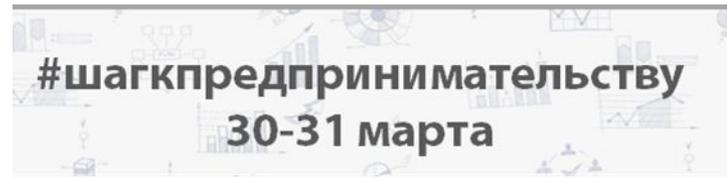
Что они могут сделать для удовлетворения своих запросов, если соглашение не будет достигнуто? Их BATNA

Альтернативы	За	Против

Что я сделал бы на их месте? (Какая из их альтернатив выглядит с их точки зрения наилучшей?)

Что в рамках закона я могу сделать, чтобы их BATNA выглядела менее привлекательно?

Что может затруднять ее осуществление?	Как я могу их убедить в том, что им выгодно договариваться?



### Легитимность 1

На какой конкретный, имеющий отношение к сути дела вопрос необходимо ответить при ведении этих переговоров?

Какие из объективных критериев оценки вариантов решения я могу предложить (например, средняя стоимость квартир в данном районе, если речь идет о цене)

### Легитимность 2

Какие из фраз нужно произнести партнеру, чтобы быть убедительным?

Имеются ли какие-нибудь переговоры, на которых ваш партнер находится в положении, которое похоже на ваше?

Если так, какие стандарты или аргументы он (или она) используют в этой ситуации?

Каким образом вы сможете применить эти стандарты или аргументы в данном случае?

### Коммуникация

Изменить форму подачи, чтобы помочь противоположной стороне понять.

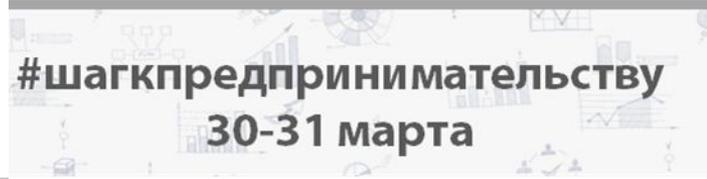
<b>Ваша перспектива (Перечислите 3—5 заявлений, которые вы могли бы сделать для того, чтобы ясно и определенно раскрыть свои интересы).</b>	<b>Как они могут это воспринять? (Для каждого заявления перечислите возможный ответ вашего партнера по переговорам, например: «Да, но...»)</b>	<b>Переработка (Изложите заново ваши интересы, чтобы противоположная сторона смогла лучше их воспринять)</b>

### Взаимоотношения 1

Отделить вопросы человеческих отношений от вопросов, относящихся к сути дела.

#### **Отделите взаимоотношения от сути дела**

Вопросы и проблемы, относящиеся к сути дела (деньги, сроки, даты и условия)	Варианты и способы решения вопросов, относящиеся к сути дела (Рассмотреть, обратившись к главам, где рассматриваются Интересы и Опции)
Вопросы и проблемы взаимоотношений (надежность, взаимная симпатия, эмоции и т.п.)	Способы улучшения взаимоотношений (Убедиться в том, что это не является уступкой по вопросам, относящимся к сути дела.)



#шагкпредпринимательству  
30-31 марта

## Взаимоотношения 2

Подготовиться к тому, чтобы построить хорошие рабочие взаимоотношения.

<b>Что теперь может быть не в порядке?</b>	<b>Что я могу сделать,</b>
Что может быть причиной недопонимания?	чтобы постараться лучше понять их?
Что может быть причиной отсутствия доверия?	чтобы продемонстрировать свою надежность?
Что может заставить одного из нас или нас обоих ощущать давление?	чтобы сосредоточиться на убеждении вместо давления?
Что может привести к тому, что один из нас или мы оба почувствуем отсутствие уважения?	чтобы продемонстрировать доброжелательность и уважение?
Что может заставить одного из нас или нас обоих расстроиться?	чтобы сбалансировать эмоции и разум?

## Обязательства 1

Определить вопросы, которые необходимо будет включить в соглашение.

**Задача** переговоров в целом:

Ожидаемый **результат** переговоров:

## Обязательства 2

Спланировать шаги на пути к достижению соглашения.

Лица, принимающие решения: имена тех, кто подпишет данное соглашение.

Лица, которые будут осуществлять соглашение и с которыми, вероятно, необходимо будет проконсультироваться перед подписанием окончательного соглашения:

Возможные преграды на пути осуществления:

Способы преодоления преград:

Шаги, которые необходимо предпринять для достижения обязывающего соглашения:



- 1) Договоритесь о времени и месте переговоров.
- 2) Договоритесь КТО и в каком КОЛЛИЧЕСТВЕ необходим на переговорах.
- 3) ПОДГОТОВЬТЕ помещение.
- 4) Самое главное – 1 впечатление.
- 5) Пить только ВОДУ!





- ❑ Искусство спора: О теории и практике спора / Поварнин С. И.
- ❑ Гарвардская школа переговоров. Как говорить НЕТ и добиваться результатов / Уильям Юри
- ❑ Разрешение конфликтов и ведение переговоров / Б. И. Хасан
- ❑ Договориться можно обо всем / Гэвин Кеннеди
- ❑ Переговоры по-гарвардски / Фишер Роджер





**БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ! :)**

Власова Елена Игоревна

Куратор  
Волонтерского центра СФУ  
к.т. 8-923-312-06-96  
VK:el525

**#шагкпредпринимательству**  
**30-31 марта**