



Співробітництво у переговорах



Підготував студент групи
ПМ -111
Щербина Ю.В.

*«Успішні переговори вимагають одночасно і
твердості, і відкритості»*

Цитата з книги:

*«Переговори без поразки. Гарвардський
метод»*

Роджера Фішера, Вільяма Юрі, Брюса Паттона

Переговори – це взаємозалежні процеси вироблення, обміну і виконання певного набору обіцянок, які відбивають основні інтереси всіх сторін, що безпосередньо беруть участь в переговорах.



ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕГОВОРІВ

Ефективність
Переговорів

=

РЕЗУЛЬТАТ
(угода)

ЗАТРАТИ
на організацію і проведення
переговорів

Уміння вести переговори, це свого роду мистецтво. Адже досягти консенсусу з майбутнім партнером або існуючим опонентом іноді дуже складно. Переговори можуть йти годинами, а іноді і днями - це трата часу, звичайно, виправдана, але все-таки не бажана, адже в бізнесі не можна гаяти жодної хвилини. Тому вміння правильно вести переговори, досягаючи наміченого результату за найбільш короткий термін - річ необхідна.



Процес переговорів з позиції співробітництва розпадається на три складові:

1. адекватна комунікація;
2. ефективна просвіта;
3. відповідальне використання влади.



Ці складові завжди взаємодіють між собою, коли основні конфліктуючі сторони намагаються задовольнити свої власні основні інтереси, одночасно з цим намагаючись задовольнити основні інтереси сторони що змагається, вносячи конкретні пропозиції щодо конкретних проблем.



Принцип співробітництва потрібно обирати тоді, коли:

- Предмет суперечки явно складений і вимагає детального обговорення для вироблення компромісного рішення;
- Обидві сторони готові витратити час на розбір прихованих потреб і інтересів;
- Для обох сторін їх інтереси дуже важливі і компроміс для них неприйнятний;
- Сторони доброзичливо ставляться один до одного, готові вислухати і з повагою віднестися до протилежної точки зору;
- Обидві сторони хочуть домогтися довгострокового вирішення, а не тимчасового і не хочуть відкладати його.



Сила партнерів по переговорах у дусі співпраці полягає в ясній логіці викладу своїх позицій та інтересів, що визначають загальну мету. Розбіжності всередині групи можуть бути неминучі, але при цьому важливо, щоб консенсус був привабливий для всіх. Сторони, впевнившись в існуванні спільної мети, можуть легко перенести можливі тимчасові розбіжності.





Застосовуються методи відкритого голосування, консультації, дискусії та обговорення, запрошуються експерти. Кожен має право захищати свої позиції, але при цьому відмовляючись від застосування сили. Проблема «вміння жити і працювати всередині групи» залишається актуальною, так як потрібно вміти приймати спільні рішення.



Підбиваючи підсумок слід зазначити, що переговори з установкою на співробітництво не є "м'якою" формою переговорів, хоча процес зазвичай (хоча й не завжди) проходить більш мирно, ніж традиційні позиційні переговори, які часто можуть приймати деструктивний характер. Переговори з установкою на співробітництво особливо вигідні, коли виконання угод зажадає від сторін взаємної відповідальності і взаємних дій хоча б для задоволення власних інтересів.



Дякую за увагу