



Подготовка к переговорам

ПЕРЕД НАЧАЛОМ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА НЕОБХОДИМО:

- изучить в деталях тему переговоров;
- обдумать политическую ситуацию вокруг них, проникнуться ею;
- рассмотреть все возможные варианты предстоящего решения;
- навести подробные справки о политических партнерах;
- разработать концепцию переговоров с эффективной стратегией и тактикой, зафиксировав ее в переговорном досье вместе с четкими инструкциями для всех членов делегации;
- обеспечить эффективные связи с общественностью.

A high-angle, top-down photograph of a large, circular conference room. The room is filled with people seated around a long, dark, circular table. The table is covered with papers and documents. The room has a high ceiling with a large, ornate chandelier hanging in the center. The walls are light-colored, and there are large windows or glass panels around the perimeter. The overall atmosphere is formal and professional.

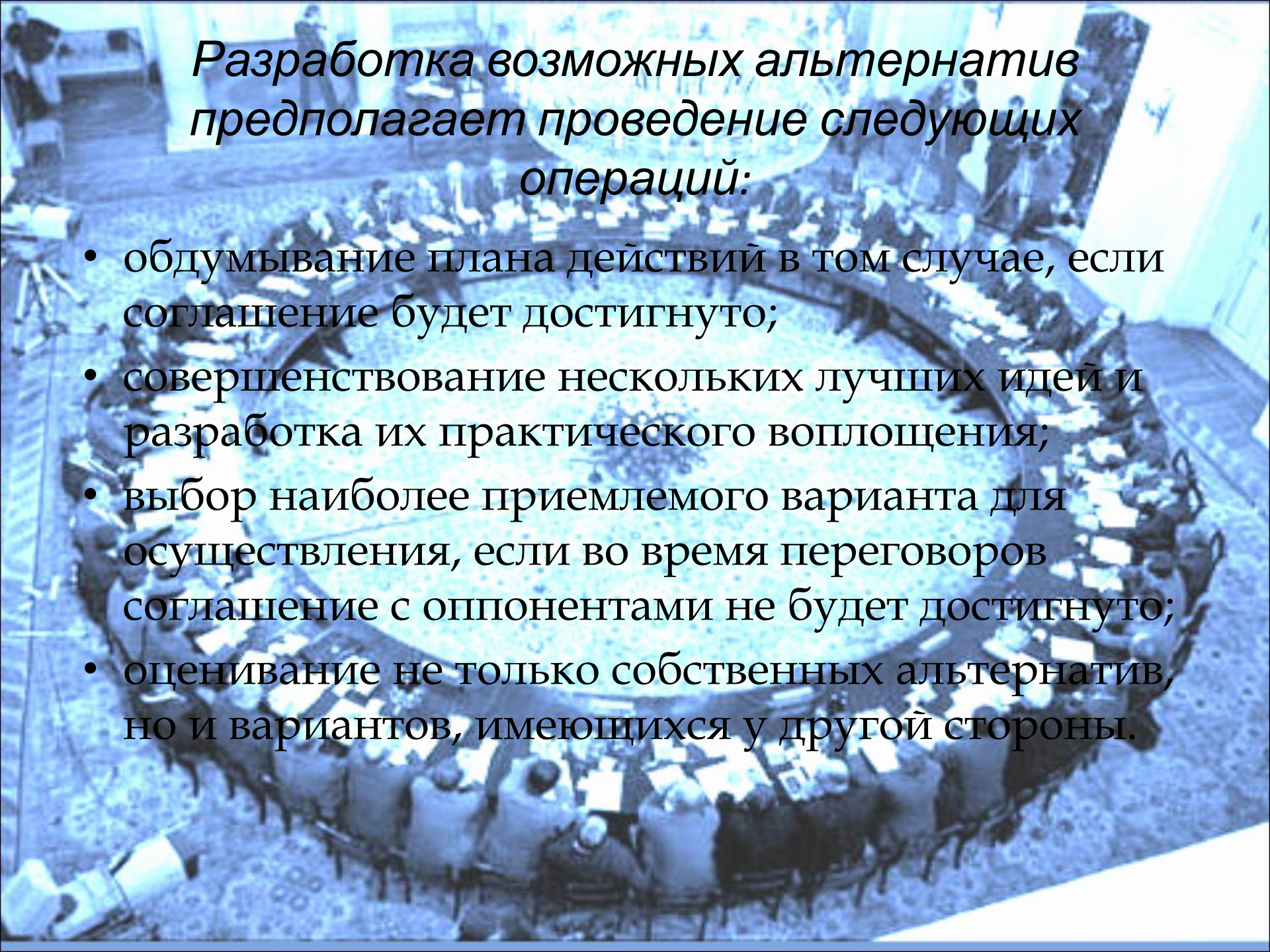
В подготовительном этапе
выделяют два основных аспекта:

- Содержательный
- Организационный



Содержательный аспект подготовки переговоров предполагает:

- ❖ анализ проблемы и интересов сторон;
- ❖ определение переговорной концепции;
- ❖ разработку стратегии и тактики переговоров;
- ❖ подготовку необходимых документов и материалов.



Разработка возможных альтернатив предполагает проведение следующих операций:

- обдумывание плана действий в том случае, если соглашение будет достигнуто;
- совершенствование нескольких лучших идей и разработка их практического воплощения;
- выбор наиболее приемлемого варианта для осуществления, если во время переговоров соглашение с оппонентами не будет достигнуто;
- оценивание не только собственных альтернатив, но и вариантов, имеющихся у другой стороны.

ВЫДЕЛЯЮТ ДВЕ СТРАТЕГИИ ПЕРЕГОВОРОВ:

- ❑ стратегия конкурентного поведения или позиционного торга;
- ❑ стратегия согласованного поведения, сотрудничества между участниками переговоров с целью достижения взаимоприемлемого соглашения.

ТАКТИКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

- тактика «милого друга» (или «горчичного зерна»);
- тактика отсрочки (тактика Линкольна);
- тактика стратагем (создание стратагемной цепи);
- тактика принца Максимилиана (тактика цейтнота);
- тактика вины;
- тактика Талейрана (разделяй и властвуй)

Организационный аспект подготовки переговоров предполагает:

- ❖ *выбор места и времени встречи;*
- ❖ *определение повестки дня;*
- ❖ *определение уровня проведения переговоров.*

