ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

ТЕМА 4. ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

4.1. Подготовительный этап переговоров

4.2. Дискуссионный этап переговоров

4.3. Заключительный этап переговоров

4.1. Подготовительный этап переговоров

ВОПРОСЫ ЭТАПА ПЛАНИРОВАНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- Нет ли правовых противопоказаний?
- Есть ли прецеденты?
- Какие возможные последствия?
- Не выходим ли мы за рамки уже имеющихся решений?
- Использовалась ли информация, имеющая вероятностный характер?
- Кто что делает и к какому сроку?
- Каковы основные направления движения?
- Как одна стадия переговоров переходит в другую?

- Насколько цель партнера по переговорам отличается от вашей собственной?
- Насколько пути, которые может выбрать партнер, отличаются от вашего варианта?
- Из каких параметров собственного плана (сроки, средства, люди) может исходить партнер?
- Насколько широк его временной горизонт, располагает ли партнер информацией, которой нет у вас, или наоборот?
- Какими могут быть его представления об организационном обеспечении своего варианта решения?

По всем вопросам к началу переговоров должна быть полная ясность.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ПАРТНЕРА ПО ПЕРЕГОВОРАМ (К. ХАНС)

- Что общего у вас с оппонентом?
- Какие у него увлечения?
- Каковы излюбленные темы?
- Каковы политические убеждения?
- Что за психологический тип?
- Какие у него особенности?
- Каково его отношение ко мне, к моей организации?
- Есть ли у оппонента табу?
- В каком он находится положении (независим, испытывает давление со стороны, заинтересован)?
- Какова моя тактика работы в переговорном процессе?
- Какой может быть тактика оппонента?

НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ ПО Е.А. НАУМЕНКО

1. **Организационное:**

определение повестки дня, регламента и уровня переговоров, формирование списка участников переговоров, определение места и времени встречи, повестки для каждого заседания, согласование с заинтересованными сторонами касающихся их вопросов, формирование делегации и т.п.

2. Содержательное направление подготовки к переговорам:

анализ исходной ситуации, анализ проблемы и интересов участников, формирование общего подхода к переговорам (концепции) и собственной позиции, определение возможных вариантов решения, формулирование предложений и их объективной аргументации и т.п.

4.2. Дискуссионный этап переговоров

СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ
ПО Ф. БЭГЬЮЛИ И И.А. ВАСИЛЕНКО

1. **Начало переговоров:** обмен мнениями, первые предложения.
2. **Дебаты:** активное обсуждение выдвинутых предложений, выяснение наиболее приемлемых вариантов решения проблем.
3. **Зона конкретных предложений.**
4. **Заключительный этап:** принятие решений и завершение переговоров.

ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПОИСКА ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОГО ВАРИАНТА РЕШЕНИЯ:

- фрагментация;
- поиск альтернативных решений;
- что, если ….
- обходной путь;
- готовность и желание;
- взаимные уступки;
- периодическое подведение итогов;
- поддержка оппонентов в момент отступления.

ФОРМЫ КОМПРОМИССНЫХ РЕШЕНИЙ ПО И.А. ВАСИЛЕНКО

1. Компромисс как раздел сфер интересов сторон.
2. Компромисс как поиск равновесия.
3. Компромисс как возмещение убытков.
4. Компромисс как определение новации в совместных действиях или заявлениях.

4.3. Заключительный этап переговоров

ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТА ПЕРЕГОВОРОВ

1. Интересы
2. Опции
3. Альтернативы
4. Легитимность
5. Коммуникации
6. Взаимоотношения
7. Обязательства

СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ ТУПИКОВОЙ ПЕРЕГОВОРНОЙ СИТУАЦИИ ПО В.П. ШЕЙНОВУ

- Оставить спорный вопрос и вернуться к нему позже.
- Резюмировать успехи, области согласия.
- «Нам обоим будет невыгодно, если...»
- Изложить вопрос опять, замолчать и ждать, надеясь на изменение позиции оппонента.

- Менять «комплект» (характеристика, количество и т.д.).
- Придумать новые возможности для взаимной выгоды.
- Предложить уступки при выполнении некоторых условий.
- Сделать перерыв для размышления и обсуждения.
- Отойти от проблемы.