



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.