

Модели переговорного процесса {

Подготовила
Петракова Евгения

Деятельностная модель

{ Р.Уолтон и Р.МакКерсис, У.
Мастенбрук

Типы деятельности переговорщиков (Уолтон, МакКерсис):

- ▣ Достижение результатов
- ▣ Воздействие на баланс сил
- ▣ Создание конструктивной обстановки
- ▣ Применение гибкой тактики

Основания, выделенные Мастенбруком:

- ▣ Виды поведения на переговорах
- ▣ Переговорные дилеммы

Модель позволяет найти способ решения главной проблемы:

1. Как добиться продвижения собственных интересов
2. Как создать наиболее благоприятную обстановку для совместного поиска решения

Принципиальная модель

{ У. Линкольн, Р. Фишер, У.
Юри

Интересы
(почему стороны
идут на
переговоры)



Проблемы
(что приведет к
соглашению)



Предложения
(как решить
проблему)

Фазовая модель

{ У.Мастенбрук

Подготовительная
фаза
(выбор стратегии)

```
graph TD; A[Подготовительная фаза (выбор стратегии)] --> B[Первоначальный выбор позиции (укрепление своей позиции)]; B --> C[Фаза поиска (поиск выгодной позиции, внесение предложений)]; C --> D[Тупик и завершение (большое количество предложений, высокая напряженность)]; D --> A;
```

Первоначальный
выбор позиции
(укрепление своей
позиции)

Тупик и
завершение
(большое
количество
предложений,
высокая
напряженность)

Фаза поиска
(поиск выгодной
позиции,
внесение
предложений)

Модель
переговоров с
позиции «победа
– поражение»

{ Брайан Трейси

Победа : поражение

Компромисс

Поражение : победа

Отказ от сделки

Поражение : поражение

Победа : победа

Другие модели переговоров

Личностная
(на основе
необходимых
личностных
качеств)

Техническая
(по тактическим
приемам
переговоров)

Управленческая
(на различных
уровнях
планирования)

Спасибо за внимание!