

# 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!