Стадии и фазы переговоров: определение и соотношение

Выполнил: студент 4 курса
1 группы
Имайкин Александр Владимирович

Стадии переговоров. Определение

Стадии переговоров - относительно самостоятельные периоды переговорного процесса, в которых реализуется конкретная частная цель общей части переговоров.

Важность стадий переговоров

Особенностью стадий переговоров служит то, что в каждой из них идет постепенное созревание того результата, который служит завязкой для последующей стадии.

Обширная практика переговорных процессов свидетельствует о том, что, как правило, попытки проскочить какую-либо стадию переговоров приводят к тому, что полученные результаты оказываются либо непродуктивными, либо недоброкачественными.

Основные стадии переговорного процесса

- Подготовка к переговорам.
- Предварительный раунд консультаций.
- Выработка регламента переговоров.
- Начало переговоров: формирование пакетов предложений, взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников.

Основные стадии переговорного процесса

- Ход переговоров, их основная часть: выявление разногласий, обсуждение проблем, выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование.
- Рассмотрение вариантов возможного решения каждой из проблем; согласование позиций.
- Выработка договоренностей, разработка и принятие совместного соглашения.
- Завершение переговоров.
- Подведение итогов переговоров.

Каждая из стадий переговоров имеет свои основные фазы

- Подготовительная фаза. Включает предварительные нефор мальные консультации и выработку вариантов возможных реше ний.
- Первоначального выбора позиций фаза. На ней стороны логи чески излагают друг другу свои предложения, опирающиеся на факты и доказательства. Обычно эта фаза используется для скрытой или открытой критики другой стороны.

Каждая из стадий переговоров имеет свои основные фазы. Продолжение.

- Поисковая фаза. Посвящена дискуссии, в центре которой стоит следующая проблема: насколько умело и настойчиво та или иная сторона отстаивает свои позиции. Это может происходить в форме давления или неограниченного поиска общего решения.

Каждая из стадий переговоров имеет свои основные фазы. Продолжение.

- Финальная фаза (разрешающая или тупиковая). Она характе ризуется принципиальным разрешением всех или части проблем, являвшихся предметом переговоров. Однако может иметь место ситуация, когда, несмотря на то что многочисленные предложения уже находятся на столе переговоров, решение вопроса сведено к точке замерзания.

Эта фаза должна приниматься сторонами как возможный элемент "игры", которая, однако, позволяет понять степень жесткости противоречий между позициями сторон и одновременно открывает возможность творческого подхода к поиску принципиально новых решений.

Соотношение стадий и фаз. Подготовка к переговорам

Фазы подготовки к переговорам:

- Определение средств ведения переговоров, налаживание контакта между участниками
- Сбор и анализ требуемых для переговоров данных
- Составление плана переговоров
- Создание атмосферы взаимного доверия

Соотношение стадий и фаз. Предварительный раунд консультаций.

- Представление (знакомство) участников переговоров друг с другом
- Обмен участников суждениями, демонстрирование готовности к восприятию мнений противоположной стороны, разделение идей, открытое предложение возникающих соображений, демонстрирование желания и готовности к поиску соглашения в мирной обстановке
- Определение и выстраивание генеральной линии поведения, определение взаимных ожиданий от переговорного процесса
- Формирование позиций участников

Соотношение стадий и фаз. Выработка регламента переговоров.

- Определение той области переговоров, которая включает в себя интересы участников
- Определение и формулирование спорных вопросов, подлежащих обязательному обсуждению
- Проявление стремления участников выработать соглашение по спорным вопросам (обсуждение следует начинать со спорных вопросов, по которым отмечаются наименьшие разногласия, т.е. по тем вопросам, соглашение по которым будет достигнуто с большей вероятностью)
- Применение приёмов активного слушания спорных вопросов, включающих получение дополнительной информации

Соотношение стадий и фаз. Начало переговоров

- Формирование предложений
- Взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников.
- Обзор потребностей каждого из участников (целью обзора является приведение всех спорных вопросов к единому знаменателю)
- Формулирование общих принципов соглашения

Соотношение стадий и фаз. Ход переговоров, их основная часть

- Поиск и выявление разногласий
- Обсуждение проблем
- Последовательное решение спорных вопросов (сложные спорные вопросы дробятся на мелкие – те, на которые участники смогут быстрее и легче дать ответ)
- Выбор решения проблемы (варианты могут как предложенными каждым из участников индивидуально, так и разработанными в процессе переговоров сообща)

Соотношение стадий и фаз. Рассмотрение вариантов возможного решения каждой из проблем; согласование позиций.

- Подробное рассмотрение интересов участников
- Установление связи между интересами участников и теми вариантами решения проблемы, которые удалось найти
- Оценка эффективности каждого из вариантов решений проблемы
- Выбор из имеющихся в наличии вариантов решения проблемы одного варианта (участники переговоров идут друг другу на уступки)

Соотношение стадий и фаз. Выработка договоренностей, разработка и принятие совместного соглашения.

- Стремление участников выбрать самый подходящий вариант соглашения из имеющегося массива (если такого варианта нет, необходимо определить новые варианты)
- Обзор потребностей каждого из участников (целью обзора является приведение всех спорных вопросов к единому знаменателю)
- Составление критериев или предложение уже действующих норм, определяющих обсуждение соглашения
- Формулирование принципов соглашения

Соотношение стадий и фаз. Завершение переговоров.

- Достигается согласие, которое может быть представлено в виде юридического документа (договора, контракта);
- Обговаривается процесс выполнения договора (контракта);
- Разрабатываются возможные пути преодоления вероятных препятствий в ходе выполнения договора (контракта);
- Договоренности придается формализованный характер и разрабатываются механизмы принуждения и обязательств: гарантии выполнения, справедливость и беспристрастность контроля.

Соотношение стадий и фаз. Подведение итогов переговоров.

- Сравнение целей переговоров с их результатами;
- Определение мер и действий, вытекающих из результатов переговоров;
- Разбор трудностей и пути их преодоления.
- Деловые, личные и организационные выводы для будущих переговоров или продолжения проводившихся.

Спасибо
за внимание!