

# **Переговоры: общие характеристики**

# Понятие

**Рой:** «Переговоры... определяются как продолжительный процесс общения между сторонами с различающимися и пересекающимися интересами, в ходе которого они обмениваются для сравнения и изменения ожидаемых ими последствий согласием или несогласием»

# Переговоры как взаимодействие четырех основных параметров:

**Содержание:** *Что обсуждается?*

**Процедура:** *Каков порядок обсуждения?*

**Общение:** *Каковы формы общения?*

**Групповая динамика:** *Как развиваются  
отношения сторон?*

# Особенности переговоров:

- В процессе переговоров обеспечивается непосредственное взаимодействие сторон
- Возможность максимального контроля различных аспектов взаимодействия, самостоятельно устанавливать временные рамки и пределы обсуждения, влиять на процесс переговоров и их результат
- Позволяют выработать такой результат который удовлетворил бы обе стороны и избежать судебного вмешательства.
- Принятое решение – частное дело договаривающихся сторон.
- Позволяет сохранить конфиденциальность.

# Функции переговоров

- Поиск совместного решения проблемы
- Информационная функция
- Коммуникативная – налаживание связей, отношений
- Регулятивная – регуляция и координация действий участников конфликта
- Пропагандистская функция.
- Маскировочная – «квазипереговоры»

# Хороший специалист по переговорам:

Быстро схватывает суть проблемы

Привлекателен

Хорошо работает в команде

Реалистически оценивает положение дел

Находчив

Хорошо информирован

Обладает даром убеждения

Терпим

Способен к самоконтролю

Уверен в себе

Способен планировать.

# Типология переговоров

**По количеству участников:**

- двусторонние
- многосторонние

# Типология переговоров

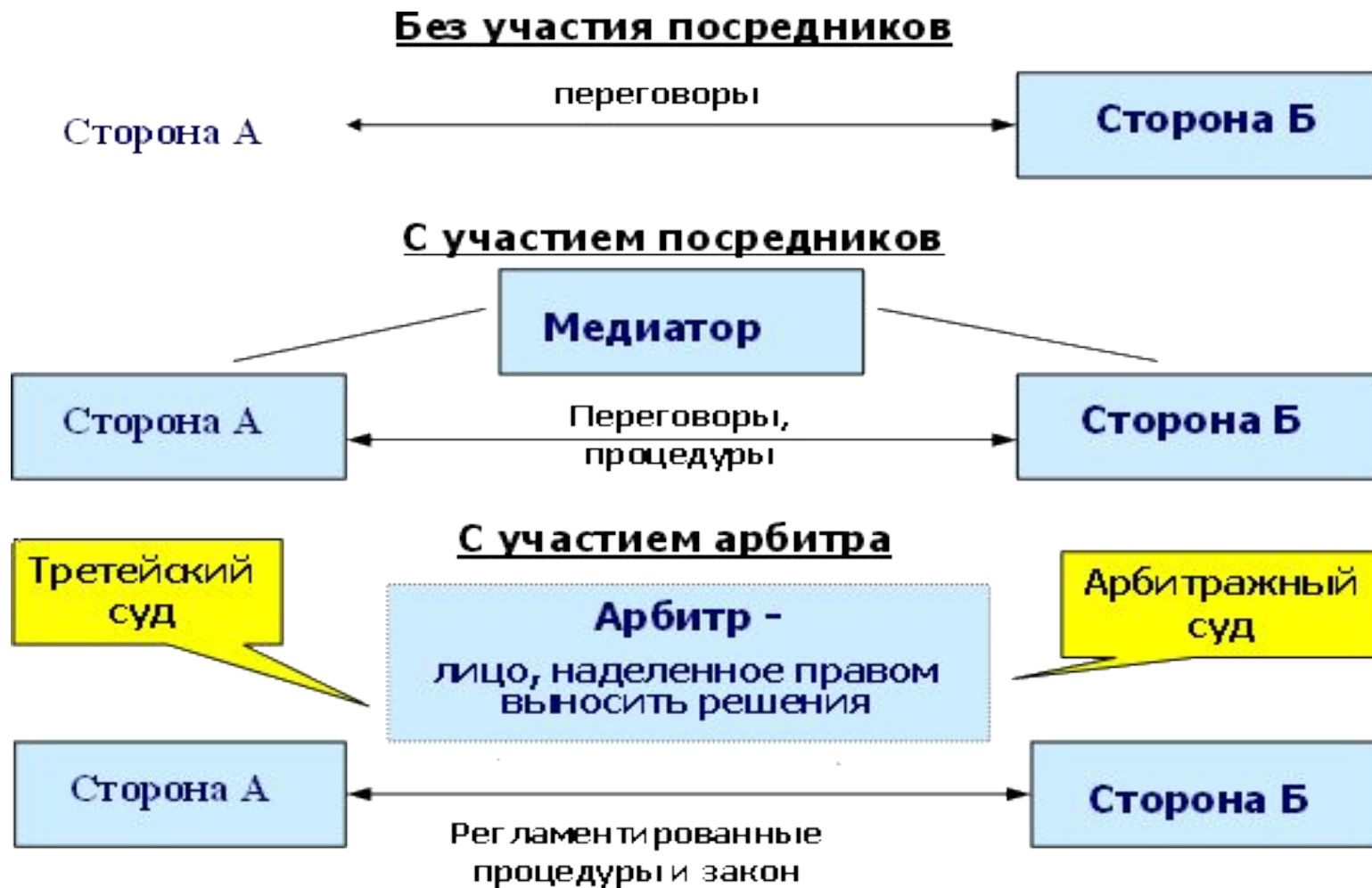
## Привлечение третьей стороны:

- прямые
- непрямые – предполагает вмешательство третьей стороны



# Типология переговоров

## Виды посредничества



# Типология переговоров

От целей участников:

- переговоры о продлении действующих соглашений
- переговоры о перераспределении
- переговоры по достижению побочных эффектов

# Переговоры проводятся:

- **по определенному поводу** (например, в связи с необходимостью налаживания кооперационных связей) ;
- **при определенных обстоятельствах** (например, несовпадение интересов) ;
- **с определенной целью** ( например , заключение соглашения) ;
- **по определенным важным вопросам** (политического, экономического, социального или культурного характера).