

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

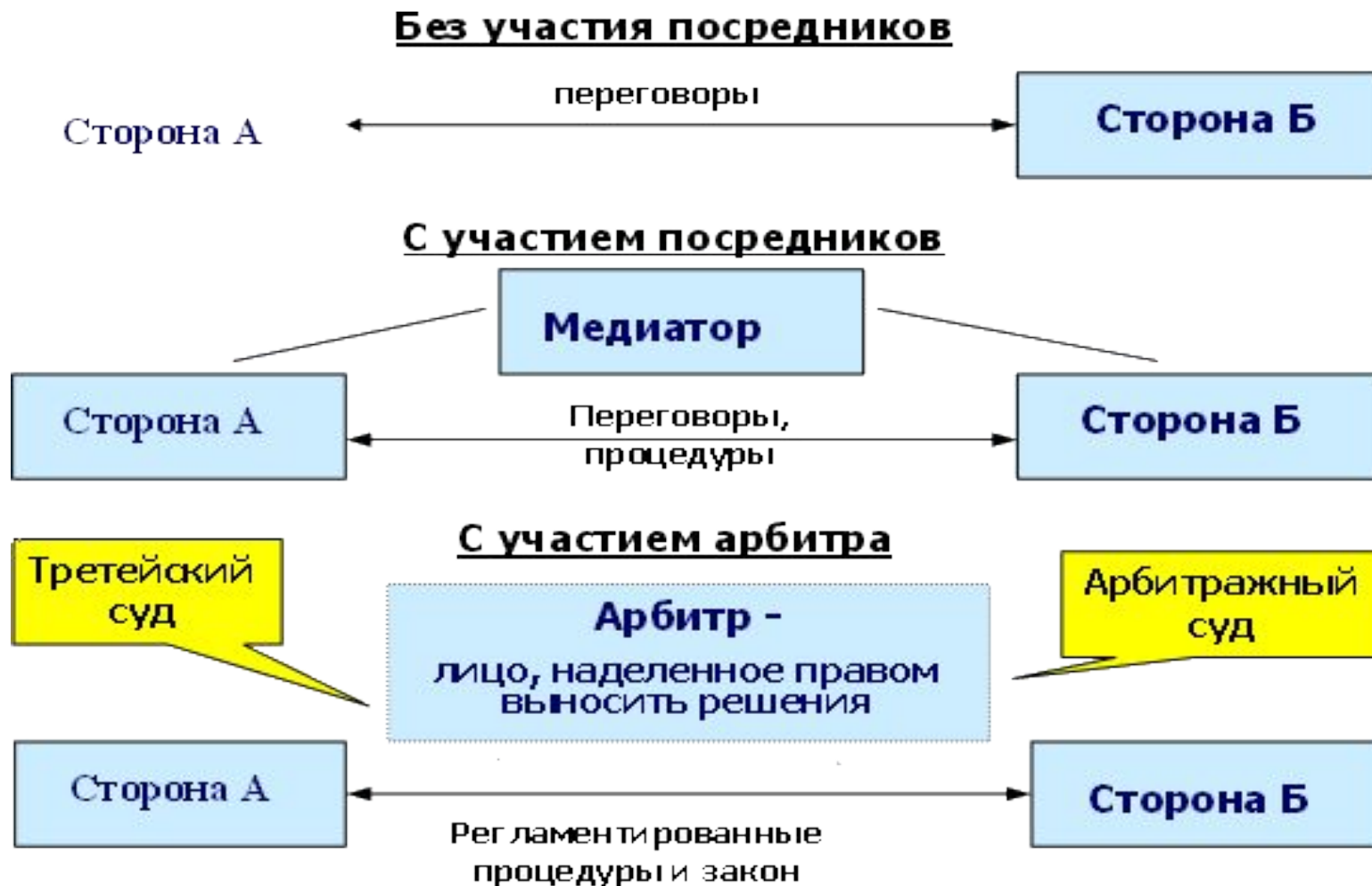
Типология переговоров

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).