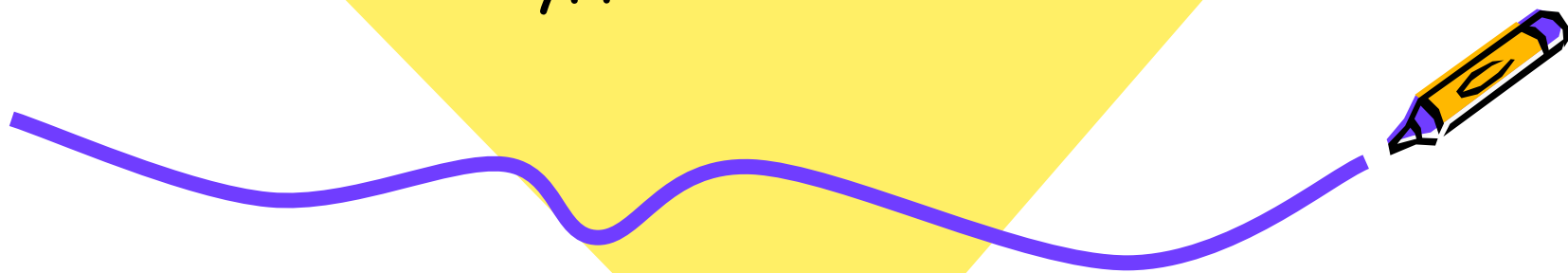




Этапы проведения переговоров

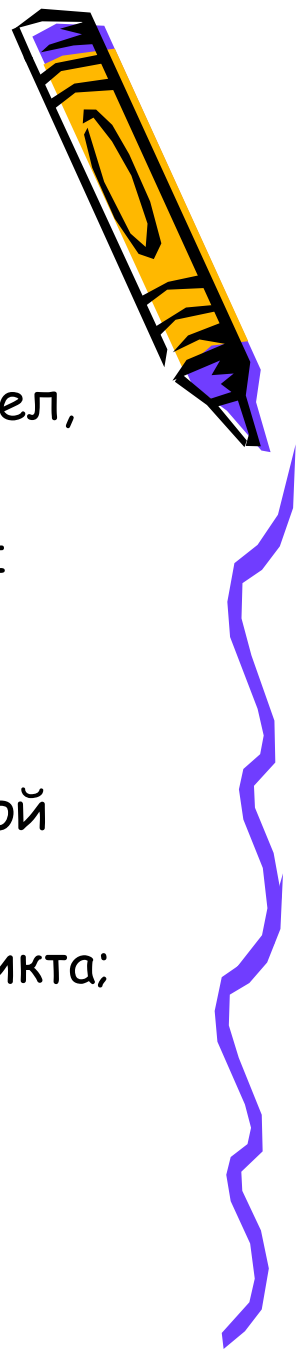
Судас Натальи





- Из всех способов преодоления противоборства сторон переговоры между ними являются наиболее эффективным. Для них характерно то, что стороны пытаются добиться хотя бы части желаемого, пойти на определенные компромиссы. Для того чтобы переговоры стали возможными, необходимо выполнение определенных условий:
 - - существование взаимозависимости сторон, участвующих в конфликте;
 - - отсутствие значительного различия в силе у субъектов конфликта;
 - - соответствие стадии развития конфликта возможностям переговоров;
 - - участие в переговорах сторон, которые реально могут принимать решения в сложившейся ситуации.





- Правильно организованные переговоры проходят несколько этапов:
- 1) *Подготовка к началу переговоров.* Перед началом переговоров надо провести диагностику состояния дел, определить сильные и слабые стороны участников конфликта, спрогнозировать расстановку сил, четко сформулировать свою цель и возможные результаты участия в переговорах, проработать процедурные вопросы: где лучше проводить переговоры, какая атмосфера ожидается, важны ли в будущем хорошие отношения с оппонентом. По мнению многих исследователей, от правильно организованной данной стадии на 50 % зависит успех всей деятельности, а недостаток информации ведет к подозрительности и недоверию участников, то есть к углублению конфликта;



- 2) Первоначальный выбор позиции (официальные заявления участников переговоров). Этот этап позволяет показать оппонентам, что их интересы вам известны и вы их учитываете, определить поле для маневра и попытаться оставить в нем как можно больше для себя места. Здесь возможны различные тактики начала переговоров:
 - - вы можете проявить агрессивность для того, чтобы оказать давление на оппонента, подавить его;
 - - успешному ходу переговоров способствует установление непринужденных личных отношений, создание дружеской атмосферы, показание взаимозависимости;
 - - для достижения взаимовыгодного компромисса можно использовать мелкие уступки;
 - - получению небольшого преимущества способствует предоставление новых фактов, использование манипуляций;
 - - процедурная легкость достигается при совместном поиске информации;



- 3) Поиск взаимоприемлемого решения, психологическая борьба. На этом этапе стороны проверяют возможности друг друга, стараются захватить инициативу всеми возможными способами. Оппоненты представляют факты, выгодные только им, заявляют о наличии у них всевозможных вариантов. Цель каждого из участников - соблюдение равновесия или небольшое преимущество. Задача посредника на данном этапе заключается в направлении переговоров в русло поиска конкретных предложений. В случае, если переговоры начинают резко задевать одну из сторон, посредник новой должен найти выход из создавшегося положения;



- 4) *Завершение переговоров или выход из тупика.* К этому этапу уже существует значительное количество различных предложений и вариантов, но соглашение по ним еще не достигнуто. Время начинает поджимать, увеличивается напряженность, требуется принятие какого-то решения. Несколько последних уступок, сделанных обеими сторонами, могут спасти все дело. Но здесь важно для конфликтующих сторон четко помнить, какие уступки не влияют на достижение их основной цели, а какие сводят на нет всю предыдущую работу. Посредник, используя данную ему власть, урегулирует последние разногласия и приводит стороны к компромиссу.

