## Искусство ведения бизнес - переговоров

Лектор: к.э.н. Хазиахметов Булат Зуфарович Кафедра экономической теории

- Быть опровергнутым этого опасаться нечего; опасаться следует другого быть непонятым И.Кант
- Цель изучение и отработка основополагающих подходов и методов ведения переговоров

#### Основные темы:

- 1. Место и значение переговоров в современной жизни.
- 2.Природа переговоров.
- 3. Типология переговоров.
- 4. Процесс подготовки к проведению конструктивных переговоров.
- 5. Проведение конструктивных переговоров.
- 6.Коммуникативные техники ведения переговоров.

Противостояние уловкам.

- 7. Специфика переговоров.
- 8.Международные переговоры. Специфика переговорного процесса в различных социокультурных условиях.
- 9. Институт посредничества в переговорном процессе.

#### Рекомендуемая литература

- 1. Белланже Л. Переговоры / Л. Белланже . СПб: Нева, 2002.
- 2. Мастенбрук В. Переговоры / В. Мастенбрук. Калуга: Институт социологии, 1993. -175с.
- 3. Фишер Р. Путь к согласию, или переговоры без поражения: пер. с англ. / Р. Фишер, У. Юри. М.: Наука, 1992. С. 5-20
- 4. Каррас Честер Ли. Искусство ведения переговоров: / Пер. с англ. М. Ц. Шабат. М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО, 1997

KooB.ru электронная библиотека

### **Тема 1. Место и значение переговоров в современной жизни**

#### Вопросы:

1. Сущность и значение переговоров в жизни общества.

2. Виды и функции переговоров.

3. Основные характеристики переговорного процесса.

 Переговоры – специфический вид межличностного взаимодействия двух и более сторон, вид совместной деятельности, ориентированный на разрешение споров или организацию сотрудничества, предполагающий совместное принятие решения, оформленного письменным соглашением или договором и как следствие достижение результата

#### История развития теории переговоров

Франсуа де Кальер (XVIII в.)

Г. Никольсон (ХХ в.)

С. Сиджел и Л. Фурекер; Ч.Осгуд; А. Лол. (вторая половина XX в.)

Теория игр (Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн, Р. Д. Люс, Х. Рэйффа, А. Рапопорт, Т. Шеллинг)

Говард Райффа «Переговоры: искусство и наука»

Роджер Фишер, Уилльям Юри «Путь к согласию, или переговоры без поражения»

М.М. Лебедева, Р.И. Мокшанцев

## Важнейшее условие переговорного процесса

Интересы сторон частично совпадают, частично расходятся.

Проблема в осознании характера переговоров, в ответе на вопрос:



Как можно наилучшим образом справиться с разногласиями и достичь наилучшего результата?

#### Виды переговоров

- С точки зрения территориального статуса внутренние и международные
- По характеру коммуникации переговоров
- □ С точки зрения направленности взаимодействия в рамках конфликта и в рамках сотрудничества
- По характеру взаимодействия сторон прямые и непрямые (косвенные)
- С точки зрения результатаплодотворные и безрезультатные
- Классификация по типу совместных решений
  Компромиссные, качественного перехода,
  сужение противоречий, снятие противоречий

#### Виды переговоров (Ф. Чарльз Икле)

- Переговоры в целях продления ранее достигнутых соглашений.
- Переговоры с целью нормализации отношений.
- Переговоры с целью достижения перераспределительных соглашений.
- Переговоры в целях достижения нового соглашения.
- Переговоры в целях получения косвенных результатов.

# Уровни пережворов BPI HG **LO**

#### Функции переговоров

разрешать споры и находить пути сотрудничества

информационная функция

коммуникативная функция

координационно-регулятивная

отвлечение внимания партнера от других проблем или «маскировочная» функция

пропагандистская

#### Субъекты переговоров

явные

неявные

#### Предмет переговоров

На конкретном уровне (объекты, представляющие взаимный интерес)

На абстрактном уровне (интересы, потребности, претензии, притязания)

Позиция

Пропозиции

ий) о ее нэжоптэдп CNCTEMA иси) эи нэжоплэдп стороной nomidu принямире мәинем ОСНОВ **ВЗЭИШ** 80 ORRIGRAD инэжо

• предл

#### Результат переговоров

#### Осязаемый

• самые разные акты, т.е. различные документы

#### Неосязаемый

• готовность к взаимному сотрудничеству , решимость идти на компромиссы и т.п.