

# 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:**

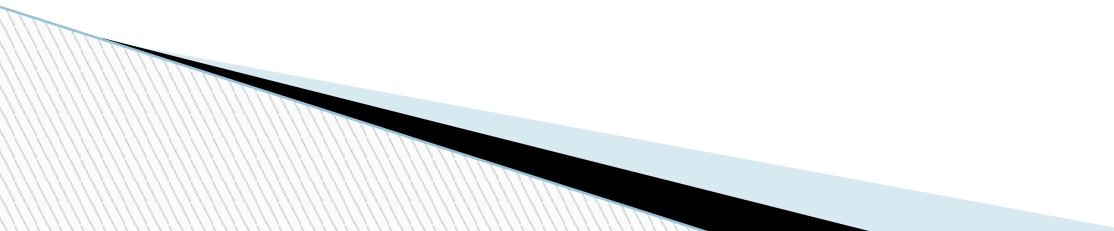
- 1. Место и значение переговоров в современной жизни.**
  - 2. Природа переговоров.**
  - 3. Типология переговоров.**
  - 4. Процесс подготовки к проведению конструктивных переговоров.**
  - 5. Проведение конструктивных переговоров.**
  - 6. Коммуникативные техники ведения переговоров.  
Противостояние уловкам.**
  - 7. Специфика переговоров.**
  - 8. Международные переговоры. Специфика переговорного процесса  
в различных социокультурных условиях.**
  - 9. Институт посредничества в переговорном процессе.**
- 

# Рекомендуемая литература

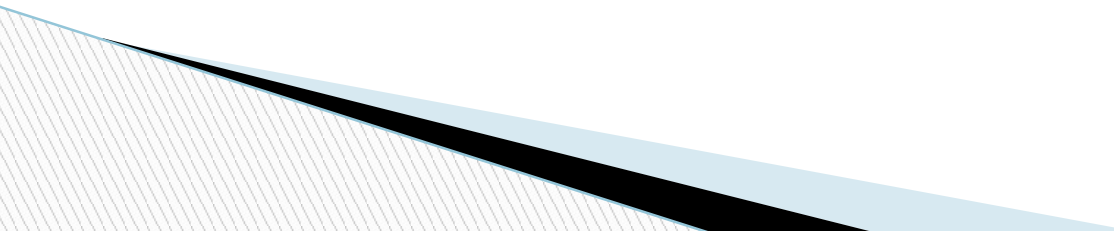
1. Белланже Л. Переговоры / Л. Белланже . – СПб: Нева, 2002.
2. Мастенбрук В. Переговоры / В. Мастенбрук. – Калуга: Институт социологии, 1993. -175с.
3. Фишер Р. Путь к согласию, или переговоры без поражения : пер. с англ. / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука,1992. – С. 5-20
4. Каррас Честер Ли. Искусство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

# 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 (XX в.)

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

Теория игр (Дж. Фон Нейман, О. Morgenштерн, 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?*

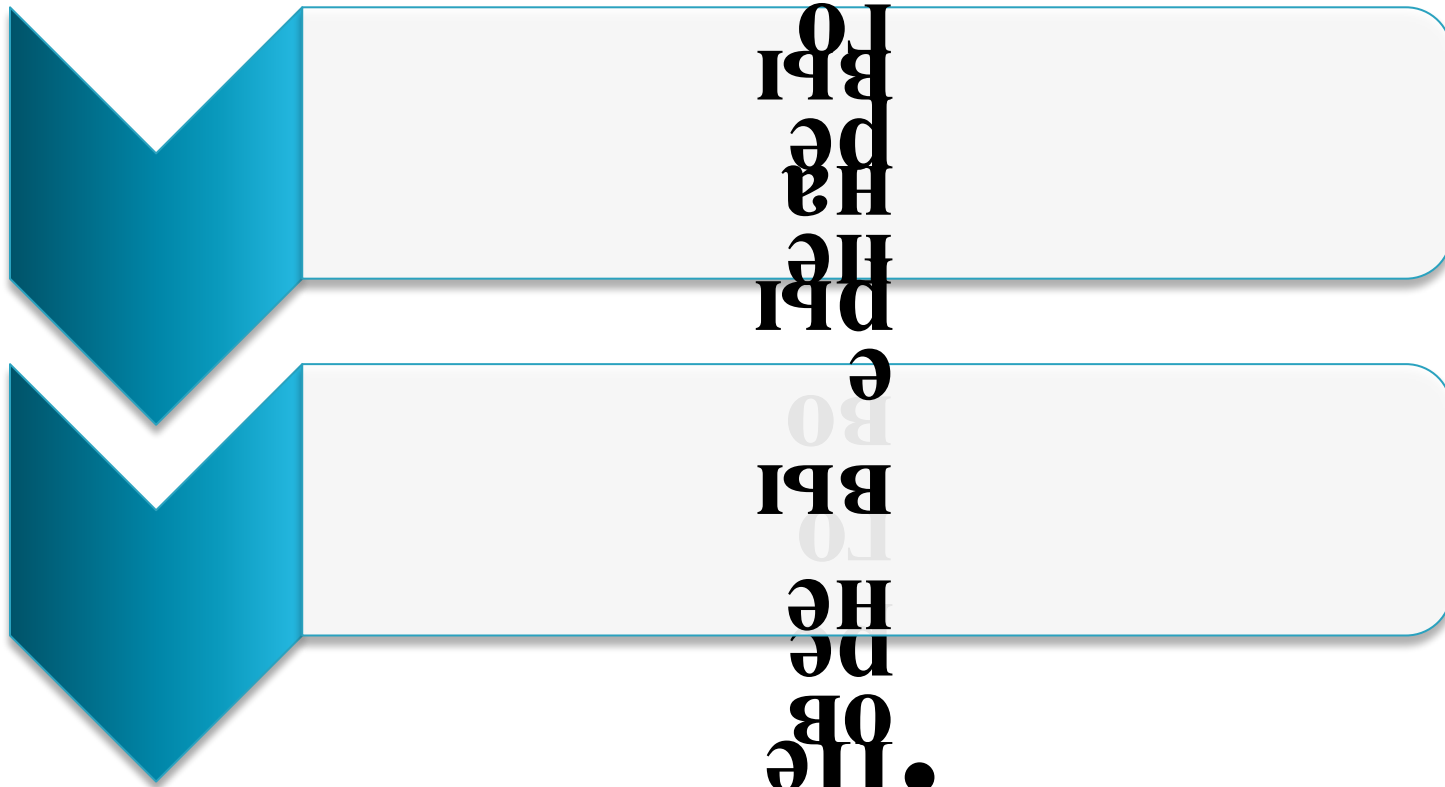
# Виды переговоров

- ▣ **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 не прямые (косвенные)
- ▣ **С точки зрения результата**  
плодотворные и безрезультатные
- ▣ **Классификация по типу совместных решений**  
Компромиссные, качественного перехода,  
сужение противоречий, снятие противоречий

# Виды переговоров (Ф. Чарльз Иккле)

- 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 переговоров



дл  
я  
м  
о  
ш  
о  
ы  
на  
не  
е  
ы  
не  
не  
ов  
•  
лр  
го  
но

# 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

предложен  
система  
и (или)  
предложен  
стороной  
принцип  
принцип  
основ  
связи  
связью  
,  
иже  
предл.

# Результат переговоров

## Осязаемый

- **самые разные акты, т.е. различные документы**

## Неосязаемый

- **ГОТОВНОСТЬ К ВЗАИМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ , РЕШИМОСТЬ ИДТИ НА КОМПРОМИССЫ И Т.П.**