

Стратегічні підходи до проведення переговорів

Стратегічний підхід до проведення переговорів

```
graph TD; A[Стратегічний підхід до проведення переговорів] --- B[Жорсткий]; A --- C[М'який]; A --- D[Принциповий];
```

Жорсткий

М'який

Принциповий

ЖОРСТКИЙ ПІДХІД -

обидві сторони, зайнявши протилежні позиції, вперто відстоюють їх, застосовуючи певні прийоми, щоб увести противника в оману щодо істинної мети, і роблять невеликі поступки, необхідні для продовження переговорів. У ході переговорів суперечка може перетворитися на змагання волі, і тоді досягти згоди буде важко.



М'ЯКИЙ ПІДХІД -



Кожна сторона вважає іншу сторону дружньою. Замість того щоб робити ставку на досягнення перемоги, вони підкреслюють необхідність досягнення хоча б згоди. Стратегія м'якого підходу полягає в тому, щоб робити пропозиції і йти на поступки, довіряти іншій стороні, бути дружелюбним і поступатися для уникнення конфронтації там, де це необхідно. За такого підходу сторони можуть прийти до незрозумілих і нерозумних угод.

ПРИНЦИПОВИЙ ПІДХІД –

Альтернативний до наведених раніше. Він орієнтований на ефективне досягнення результату.



Про кожний метод можна зробити досить правильний висновок за допомогою трьох критеріїв.

❖ Переговори повинні привести до такої угоди, яка максимально задовольняла б інтереси кожної сторони, справедливо регулювала суперечності, була довгостроковою і брала до уваги інтереси суспільства.

❖ Переговори мають бути ефективними, без втрат, якими, як правило, супроводжуються угоди, пов'язані із проханням не поступатися своїми позиціями.

❖ Стосунки між сторонами повинні поліпшитися чи, щонайменше, не зіпсуватися.

НАЙБІЛЬШЕ ПОДАНИМ КРИТЕРІЯМ ВІДПОВІДАЄ ПРИНЦИПОВИЙ ПІДХІД



Авторами принципового підходу до проведення переговорів є американські спеціалісти Гарвардської школи права Р. Фішер і У. Юрі, які виклали його в своїй книзі "Шлях до згоди та переговори без поразки".

Підготовка до переговорів
включає два основні напрями
роботи:

 вирішення організаційних
питань;

 відпрацювання основного
процесу переговорів

Організаційними питаннями є:

- ◆ складання плану прийому партнерів;
- ◆ формування групи учасників переговорів;
- ◆ визначення місця та часу проведення переговорів;
- ◆ складання порядку денного кожного засідання;
- ◆ погодження із зацікавленими організаціями певних питань.

Вдала підготовка до переговорів передбачає завчасний розгляд максимально можливої кількості варіантів рішень.

У ході підготовки до переговорів спеціалісти рекомендують обмірковувати відповіді на запитання.



Підготовча робота включає і завчасну підготовку документів: заяв, проектів різних угод, протоколів, контрактів, резолюцій.

