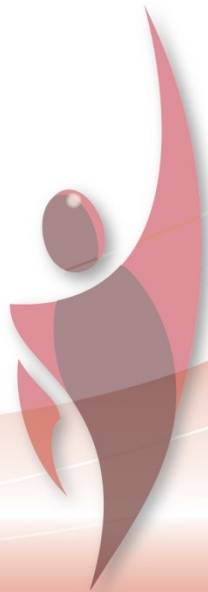


Переговори

*Презентація розроблена керівником напрямку
національної мобілізації –*

Велигоцької Анастасією



**«Добрим словом и банкнотой можно
достичь большего,
чем просто добрым словом.
Ну, а добрым словом, банкнотой и
пистолетом можно достичь почти всего»**

Аль-Капоне



ЧТО ОБЩЕГО?

Переговоры -

- Обмен мнениями с деловой целью
«Толковый словарь» Ожегова
- Один из основных способов разрешения и урегулирования конфликтов - от межличностных до международных

«Google»



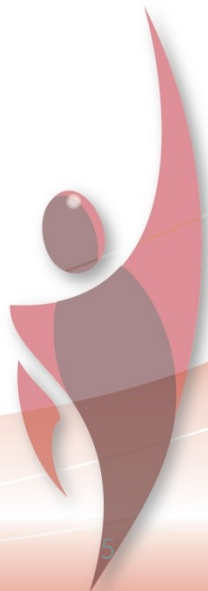
Модель переговоров

- - Подготовка
- - Обсуждение
- - Предложение
- - Торги
- - Завершение



Подготовка включает в себя:

содержание этапа, основную задачу, список целей, выделение приоритетных целей, границы торга, список пожеланий, список уступок, получение и анализ информации по оппонентам, стратегия, тактика, варианты сценариев, вопросы к оппоненту, наши предположения по оппоненту: основная задача, список целей, границы торга, наши предположения по вопросам оппонента к нам, наши ответы на предполагаемые вопросы оппонента и т. д. т. п..



«Дилемма заключенного»:

Заключенный №1		
Рис 1.	# 2 молчит	# 2 предает
# 1 молчит	-5	-10
# 1 предает	0	-7

Заключенный №2		
Рис 2.	#1 молчит	# 1 предает
# 2 молчит	-5	-10
# 2 предает	0	-7

Заключенный №1		
Рис 3.	# 2 молчит	# 2 предает
# 1 молчит	- 5	-10
# 1 предает	0	- 7

Стратегии:

- **Win/Win (англ. – выиграть/выиграть).**
Ориентация на совместный, взаимный выигрыш, на выполнение целей обоих участников.
- **Win/Lose (англ. Выиграть/проиграть) .**
Ориентация на выигрыш только одного из участников за счет другого.



Стратегия Win/Win

Условия

- Обоюдное желание
- Хорошие коммуникативные навыки оппонентов
- Доверие между участниками
- Возможность взаимовыгодного решения

Ограничения

- Сложно проверить честность оппонента
- Понятия «законных интересов» и «справедливого решения» относительноны и условны
- На самом деле их реальная стратегия – Win/Lose

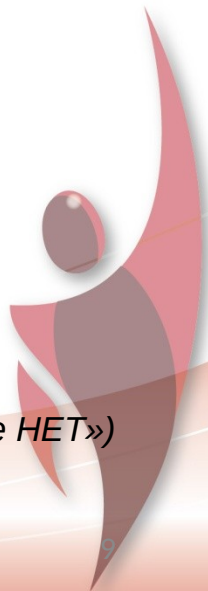


Стратегия Win/Lose

Рекомендации:

- Не бойтесь отказа
- Вы не нуждаетесь в этой сделке, вы просто хотите договориться
- Находите потребность оппонента или формируйте ее
- Переговоры заканчиваются тогда, когда мы этого хотим
- Не пытайтесь понравиться
- Ставьте цели, которыми можете управлять.
- Описывайте свои цели с точки зрения решений противника
- Освободите сознание, избавьтесь от ожиданий и предположений
- «Не рассыпайте бобы».
- Найдите его боль и опишите ему
- Доказать оппоненту что-либо невозможно.

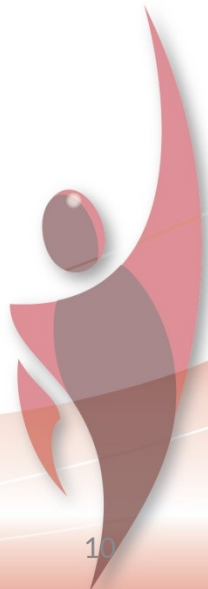
(Джим Кэмп. «Сначала скажите НЕТ»)



Метод сценариев

Сценарий – это динамическая модель, которая описывает возможный ход событий с учетом вероятностей их реализации.

В сценарии представляются ключевые факторы, которые должны быть приняты во внимание, и указываются способы, которыми эти факторы могут повлиять на результаты переговоров.



Развитие событий:

- **Негативный сценарий** описывает наши действия по достижению цели в случае максимально невыгодной для нас позиции оппонента.
- **Реалистичный сценарий** – мы рассматриваем варианты частичного выполнения задачи
- **Позитивный сценарий** – мы исходим из предположения, что оппонент сразу принимает наше предложение

Обсуждение

Содержание этапа:

- Формирование атмосферы переговоров
- Согласование определений и терминов
- Вопросы, помогающие уточнить ситуацию и точку зрения оппонента
- Обмен информацией
- Пересмотр списка вопросов
- Проверка предположений
- Анализ мотивов оппонента
- Определение интересов и ограничений оппонента
- Определение тактики

Основная задача этапа – обмен информацией

Предложение

Содержание этапа:

- Формулировка предложения
- Формулировка условий, при выполнении которых предложение актуально
- Объяснение «справедливости» предложения для оппонента.

Здесь наша задача – показать оппоненту, что преимущества, которые он получит в результате достижения соглашения, перевешивают ту «цену», которую ему нужно будет «заплатить».

Торги:

Содержание этапа:

- Перекомпоновка – изменение предложения с учетом вновь полученной информации
- Оценка требований оппонента
- Обмен: реализация приоритетных целей, уступки по неприоритетным вопросам



Завершение

Содержание этапа:

- Резюме по основным договоренностям
- Согласование последующих шагов



«Доброе слово и банкнотой можно достичь большего, чем просто добрым словом. Ну, а добрым словом, банкнотой и пистолетом можно достичь почти всего»

Аль-Капоне

- **«Доброе слово»** – это стратегия Win/Win, ориентированная на совместный поиск обоюдновыгодного решения
- **«Банкнота»** - это метод сценариев, который усиливает наши позиции и помогает добиваться результата не только в случае позитивного, но и в случае негативного варианта развития событий
- Ну и, наконец, **«Пистолет»** - это рекомендации Джима Кэмпбелла, сторонника стратегии Win/Lose, направленной на победу в ситуации жесткого соперничества.

Спасибо за внимание!

