

Практические аспекты ведения переговоров

*Кто — еще до сражения — побеждает
предварительным расчетом, у того шансов много;
кто — еще до сражения — не побеждает расчетом,
у того шансов мало. У кого шансов много —
побеждает; у кого шансов мало — не побеждает»*

Сунь Цзы. Искусство Войны

Алина Безбородова
08/2023





Что такое переговоры

Переговоры — процесс коммуникации, целью которого является выработка взаимовыгодного соглашения, которое реально выполнимо и взаимно обязывает стороны.

Зачем начинают переговоры

01

Достижение
результата при
противоположных
интересах

02

Достижение
результата в
зависимых
отношениях

03

Координация
позиций “против”
третьей стороны

Какие ошибки совершают



отсутствие анализа и подготовки



эмоциональное реагирование на разногласия



начало борьбы без анализа затрат



поиск "возмездия"



надежда на решение проблемы третьим лицом (судьей, медиатором и т.д.)



отсутствие открытого диалога, пассивное поведение и "пишите ваши предложения"

я ОК, ты ОК

фиксация
договоренностей

отделять факты от
интерпретаций

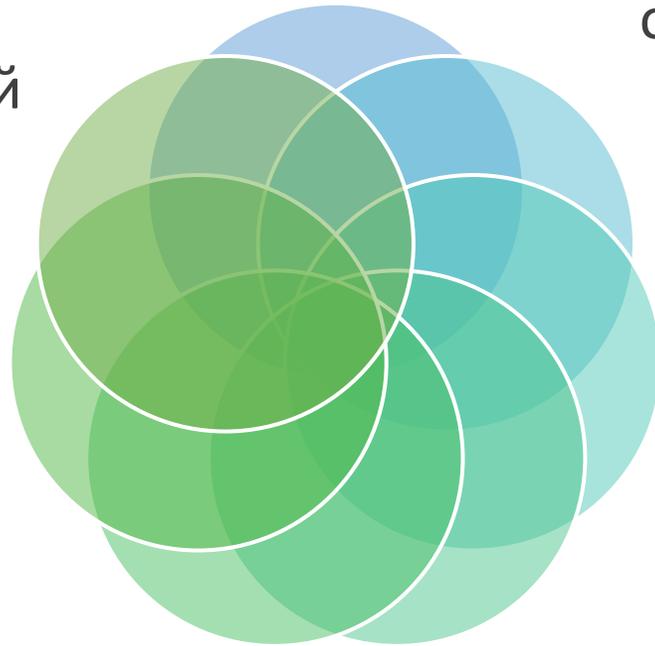
Ключевые правила

правило открытой
двери

все течет, все
меняется

молчание не
знак согласия

отказ не всегда
отказ



Подготовка к переговорам

Анализ интересов

Определение целей и стандартов

Определение рычагов влияния

BATNA (best alternatives to a negotiation agreement)

