

# Планирование, подготовка и организация дипломатических переговоров

---

Выполнил: студент 4 курса, группа 3187

Солодкова Даная

# Переговоры

---

Переговоры – это процесс обмена мнениями между двумя и более людьми, который осуществляется с целью достижения какого-либо конкретного результата.



# Этапы переговоров:

---

- Подготовка переговоров
- Процесс переговоров
- Достижение согласия



# Этап первый – подготовка переговоров

---

Подготовка переговоров состоит из:

- Определения средств ведения переговоров
- Налаживания контакта между участниками
- Сбора и анализа требуемых для переговоров данных
- Составления плана переговоров
- Создания атмосферы взаимного доверия



# Определение средств ведения переговоров

---

Данный этап характерен тем, что подразумевает выявление совокупности всевозможных подходов или процедур переговоров и средств, которые будут использоваться для их реализации.



# Налаживание контакта между участниками

---

Представленный этап подготовки переговоров предполагает:

- Установление контакта между всеми участниками
- Выявление желания сторон принять участие в переговорах
- Установление таких отношений, в которых будут присутствовать настрой на достижение схожих целей, взаимоуважение и взаимодоверие, согласие
- Достижение договорённости на тему того, что переговоры являются обязательными



# Сбор и анализ требуемых для переговоров данных

---

Представленный этап подготовки переговоров предполагает:

- Определение, сбор и анализ необходимой информации о лицах, которые имеют какое-либо отношение к предмету переговоров
- Проверку актуальности найденной информации
- Определение главных интересов каждого из участников переговоров



# Составление плана переговоров

Представленный этап подготовки переговоров предполагает:

- Определение тактики и стратегии, которые могут способствовать достижению поставленной задачи
- Определение тактики
- Просчёт необходимых объективных результатов





# Создание атмосферы взаимного доверия

---

Представленный этап подготовки переговоров предполагает:

- Психологическая подготовка участников переговоров
- Подготовка условий для восприятия и понимания информации
- Создание доверительной атмосферы, способствующей эффективному взаимодействию



# Этап второй – ведение переговоров

---

Второй этап состоит из:

- Начала процесса переговоров
- Определения спорных вопросов и формулирования повестки дня
- Определения основополагающих интересов участников
- Разработки вариантов предложений, на которых может быть основана договорённость



# Начало процесса переговоров

- Представление (знакомство) участников переговоров
- Обмен участниками суждениями
- Определение и выстраивание генеральной линии поведения
- Определение ожиданий от переговорного процесса
- Формирование позиций участников



# Определение спорных вопросов и формулирование повестки дня

---

Представленный этап ведения переговоров предполагает:

- Определение той области переговоров, которая включает в себя интересы участников
- Определение спорных вопросов, подлежащих обязательному обсуждению
- Формулирование спорных вопросов, подлежащих обязательному обсуждению



# Определение основополагающих интересов участников

---

Представленный этап ведения переговоров предполагает:

- Детальное исследование спорных вопросов для определения потребностей, интересов и принципиальных позиций участников в процессе переговоров
- Раскрытие участниками друг другу во всех деталях своих интересов



# Разработка вариантов предложений, на которых может быть основана договорённость

Представленный этап ведения переговоров предполагает:

- Стремление участников выбрать самый подходящий вариант соглашения из имеющегося массива
- Обзор потребностей каждого из участников
- Составление критериев или предложение
- Формулирование принципов соглашения



# Этап третий – достижение согласия

---

Данный этап также состоит из нескольких промежуточных, а точнее из:

- Определения вариантов соглашения
- Финального обсуждения вариантов решения проблемы
- Достижения формального согласия

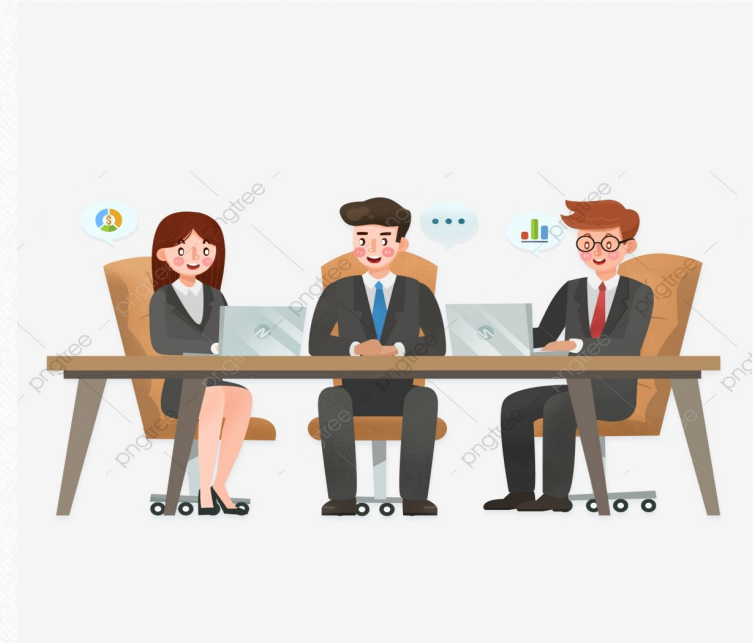


# Определение вариантов соглашения

---

Представленный этап достижения согласия предполагает:

- Подробное рассмотрение интересов участников
- Установление связи между интересами участников
- Оценку эффективности каждого из вариантов решений проблемы





# Финальное обсуждение вариантов решения проблемы

---

Представленный этап достижения согласия предполагает:

- Выбор из имеющихся вариантов решения проблемы одного варианта
- Создание наиболее эффективного и совершенного варианта
- Формулирование окончательного решения
- Разработка процедуры оформления основного соглашения



# Достижение формального согласия

---

Представленный этап достижения согласия предполагает:

- Достижение согласия
- Обсуждение участниками процесса выполнения взятых на себя обязательств
- Разработку участниками возможных способов преодоления трудностей
- Разработку участниками процедуры контроля выполнения взятых на себя обязательств
- Формализацию договорённости
- Разработку механизмов принуждения и обязательств

## Подготовка переговоров

- Определения средств ведения переговоров
- Налаживания контакта между участниками
- Сбора и анализа требуемых для переговоров данных
- Составления плана переговоров
- Создания атмосферы взаимного доверия

## Процесс переговоров

- Начала процесса переговоров
- Определения спорных вопросов и формулирования повестки дня
- Определения основополагающих интересов участников
- Разработки вариантов предложений, на которых может быть основана договорённость

## Достижение согласия

- Определения вариантов соглашения
- Финального обсуждения вариантов решения проблемы
- Достижения формального согласия