



Критерії переговорів

Виконала студентка групи ПМ-111

Хачидзе Світлана



Переговори — це не просто розв'язання проблеми або прийняття рішень, а й знаходження різних умов, які сприяють досягненню мети кожного.

- Зазвичай, коли говорять про переговори, вигідних для обох сторін, мають на увазі укладення угоди, результат якої задовольняє обох учасників. В ідеальній ситуації взаємовигідну угоду - це єдиний вид угоди, яку слід доводити до ув'язнення. Переговорна практика свідчить, що більшість переговорів (але не всі) закінчується взаємовигідним результатом. Укласти взаємовигідну угоду не так вже просто, якщо будь-яка зі сторін не в змозі визначити, що ж саме є вигодою для неї самої.



Про будь-якому методі переговорів досить вірно можна судити за допомогою трьох критеріїв: він повинен привести до розумної угоди, якщо таке взагалі можливо; повинен бути ефективним; повинен поліпшити, або хоча б не зіпсувати відносини між партнерами.

- Розумною угодою вважається така, яка максимально відповідає законним інтересам кожної зі сторін, справедливо регулює що зіштовхуються інтереси, є довготривалим, бере до уваги інтереси суспільства.
- Ефективними вважаються переговори, які ведуть до розумної угоди, по мінімальні всім видам фінансових і матеріальних витрат і проходять в найкоротші або оптимальні терміни.



□ Хороша угода - це та, яка відповідає взаємним інтересам сторін при будь-яких обставинах і протягом всього часу дії угоди. Вона передбачає по можливості всі непередбачені обставини ще до того, як вони виникають. Хороша угода завжди можна реалізувати в реальному світі.




□ Погана угода - та, після укладення якої може виникнути ситуація, яка веде до виникнення розбіжностей у взаєминах партнерів. У ній є аспекти, які добре проглядаються на папері, але просто не придатні до виконання в реальному світі.



Щоб переконатися, що угода хороша і ситуація дійсно вигідно для обох сторін, безпосередньо перед завершенням переговорів кожній стороні необхідно дати ствердну відповідь на такі питання. Чи відповідає передбачуване угоду її особистим довгостроковим цілям? Чи має намір вона виконувати свої зобов'язання? Чи може сторона повністю виконати свою частину угоди? В ідеальній ситуації на всі ці питання повинен бути тільки одна відповідь - "так". Якщо будь-яка зі сторін не може з повною впевненістю відповісти ствердно, необхідно знову обміркувати всю ситуацію в цілому і зробити все можливе, щоб змінити умови угоди і отримати позитивну відповідь на кожне питання.





Набір критеріїв для оцінки успішності переговорів.

- Пропонується вимірювати ефективність переговорів своїх фахівців за допомогою семи показників:
 - 1) відносини з клієнтом;
 - 2) взаємодія;
 - 3) інтереси сторін;
 - 4) напрацьовані варіанти рішень щодо умов угоди;
 - 5) об'єктивні критерії;
 - 6) BATNA (чи були перевірені умови домовленості з найкращою альтернативною обговорюваній угоді);
 - 7) зобов'язання.

Перевіряючи переговори на відповідність критерію "відносини", можна чітко встановити, що відчуває (чи відчував) кожен з учасників переговорів один до одного, в якій атмосфері (взаємної недовіри чи співпраці) вони обговорювали умови угоди.

Оцінюючи ділові контакти сторін за критерієм "комунікація", можна визначити її якість (погана, маніпулятивна, одностороння тощо) та, відповідно, у разі необхідності змінити її або покращити.

Критерій "інтереси сторін" дозволяє виявити та зрозуміти дійсні інтереси клієнта, не зосереджуючись на його заявленій позиції, адже відомо, що позиції учасників переговорів відображають їх інтереси, але не завжди співпадають з ними.

Підготовка до переговорів або їх аналіз за критерієм "варіанти" дозволяє оцінити здатність переговорника генерувати, знаходити рішення, вигідні і для клієнта юридичної фірми, і для іншої сторони.



"Об'єктивний критерій" змушує переговорника відшукувати незалежні, справедливі стандарти, які могли б бути основою домовленості між сторонами. Такі стандарти "справедливості" мають бути незалежними від всіх учасників переговорів, а також законними та практичними.

Критерій BATNA завжди дозволяє переговорнику бути впевненим, що умови досягнутої угоди з опонентом найоптимальніші порівняно з власною найкращою альтернативою такої угоди.

Насамкінець, оцінка переговорів за критерієм "зобов'язання" дозволяє виявити реальність і готовність сторін до виконання досягнутої домовленості.

У своїй сукупності зазначені критерії можуть бути не лише так званим мірилом ефективності вже проведених переговорів, але й певним регламентом під час підготовки до переговорів.



Впровадження критеріїв оцінки успіху переговорів змусить переговорників відмовитися від традиційного позиційного підходу у переговорах (торгуватися за поступки або ціну), що дозволить більш швидко та ефективно дійти до певного порозуміння при переговорах.





Дякую за увагу!