**ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ**

***Єщенко М.Г., Петленко Т.Г.***

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури, Краматорськ, Україна*

*Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, Україна*

Стратегія традиційно розуміється як кінцева мета дії. Ціль — очікуваний результат дії, її причина. Перед початком переговорів учасники повинні мати чітке уявлення про свої цілі. Стратегії (підходи) переговорів залежать від культури, знань і досвіду учасників переговорів. Усі дослідники переговорного процесу сходяться на думці, що в основі прийняття тієї чи іншої стратегії лежить питання про те, чи сприймають сторони переговори як продовження боротьби чи як процес вирішення проблеми спільними зусиллями.

Тому можна виділити дві стратегії переговорів:

• стратегія переговорів ;

• стратегія пошуку рішення проблеми разом із партнером ( набір для вирішення проблеми).

Дослідники переговорів зосереджуються на двох основних стратегіях. Одним з головних питань, що обговорювалося в науковій літературі, було те, яка торгова стратегія є більш ефективною для досягнення найбільшого результату (прибутку): «жорстка» чи «м’яка». Іншими словами, вести переговори з мінімальними поступками (жорсткі) або, навпаки, робити компромісні пропозиції та рішення (м’які). Авторами ідеї стратегії «Жорсткого торгу» були американські дослідники С. Сігель і Л. Фуркер. Учасники жорстких переговорів використовують методи примусу, щоб змусити кожну сторону піти на поступки та досягти згоди. Такий спосіб реагування на тенденції протиборчих сторін займає крайні позиції та є безкомпромісним. У цих переговорах відносини часто антагоністичні та ворожі. Результатом є компроміси, а не взаємоприйнятні угоди.

Пріоритетом є використання стратегії «м’яких переговорів» для досягнення згоди, не погіршуючи ситуацію. Іноді це означає занадто легко йти на поступки та уникати складних питань, які можуть призвести до непорозумінь. В кінці 1970-х років почала активно розвиватися ідея партнерського підходу як альтернативи торгівлі. Його найбільш послідовні автори та прихильники американські дослідники Г.Райффа, Р.Аксельрод, Р.Фішер та У.Юрі ввели поняття «принципових» переговорів. Ці ідеї знайшли багато прихильників. Книга Р. Фішера та У. Юрі «Шлях до згоди або непереможені переговори» видавалася десятки разів у США, була перекладена та видана у понад 30 країнах і стала світовим бестселером.

Сьогодні на розвитку ідей цих авторів базується знаменитий «Гарвардський проект переговорів». Пізніше багато дослідників (Л. Белланж та ін.) відстоювали погляд на абсолютизацію «принципової стратегії». Навпаки, такий підхід є своєрідним «ідеальним» стандартом, і його реалізація на практиці викликає ряд труднощів. По-перше, вибір партнерського підходу може бути зроблений в односторонньому порядку. Коли одна сторона вибирає стратегію торгівлі, інша сторона змушена прийняти запропоновані правила гри.

По-друге, важко застосувати партнерський підхід у контексті конфліктних відносин між сторонами, оскільки неможливо раптово перейти від силових до партнерських методів. Учасникам конфлікту потрібен час для встановлення довіри та зміни стосунків у цілому. За останнє десятиліття література майже не протиставляла обидві стратегії. Зокрема, наголошується, що в реальній переговорній практиці майже неможливо знайти «чисті» або «чисто принципові» переговори – обидві стратегії існують одночасно.

При м’якому підході учасники переговорів є друзями, мета - зберегти добрі стосунки з іншою стороною, незважаючи на можливі втрати. Практика ведення переговорів показує, що використання переговорних стратегій є неефективним і неконструктивним. Угоди, укладені в результаті таких переговорів, часто є тимчасовими компромісами. Правильна стратегія є найефективнішою. Це передбачає переговори, під час яких люди відокремлені від проблеми, зосереджуючись на інтересах сторін, а не на їхніх позиціях.

Отже, мета - спільне вирішення проблеми за об’єктивними критеріями з урахуванням інтересів партнера по переговорах.

**Література:**

1. Адамович А.Є., Максимець О.М. Мистецтво ведення переговорів. ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
2. Одінцова А.М. Специфіка конфліктів в організації та у сфері управління. *Соціокультурні та психологічні виміри становлення особистості: матеріали Всеукраїнської (із міжнародною участю) науково-практичної конференції (5-6 жовтня 2017 року, м. Херсон)*. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 103 – 104.