

Какво научих от предмета „основи на преговорите“?

Изучавайки предмета „основи на преговорите“ се запознах със същността на преговорите. Научих, че преговорите не са нещо, което е далеч от нашия живот, напротив, преговорите са и неформална дейност. Те са пряко свързани с ежедневната ни комуникация с хората. На всеки от нас, общувайки постоянно му се налага да „преговаря“ за да постигне дадено споразумение.

В хода на курса усвоих основните характеристики на преговорите като форма на човешко поведение (например, че всяка от преговарящите страни има влияние върху другата). Цялата съвкупност от характеристики очертават преговорите като процес. Целта на преговорите е страните да обменят ангажименти, задължения и обещания и по този начин да изгладят противоречията, постигайки консенсус. Важно е преговорите да не бъдат възприемани като враждебен процес, въпреки наличието на конфликти, а по-скоро като процес на съвместно вземане на решения.

Най-важното, което научих във връзка с воденето на преговори е, че при преговорите почти липсват правила. Правилата са строго индивидуални според спецификата на конкретния случай. На първо място най-важно е да се постигне съгласие между преговарящите страни за мястото, датата, дневния ред на предстоящите преговори. Всичко това е свързано с така наречените предварителни преговори. Важна характеристика на преговорите е тяхната комплексност и сложност. Разбирането на процеса на водене на преговори е свързано с т. нар. хоризонтална дименсия и вътрешна дименсия. Вътрешната структура на всеки преговарящ екип включва стабилизатори, дестабилизатори и квазимедиатори. Преговорите се водят и между преговарящият екип и неговите ръководители, които вземат крайните решения, а също и по йерархията на вземащите решения.

Важно послание е, че успехът на преговорите зависи от ефективното общуване и създаване на доверие между двете страни. Взаимоотношенията между страните са основополагащи за крайния изход на преговорите. Процесът на преговаряне би бил невъзможен без наличието на доверие между двете страни. Неефективното слушане и лошата комуникация са основна причина за провала на преговорите.

Основна задача на преговарящия е да поражда съмнение и несигурност в насрещната страна относно възможностите за реализация на техните очаквания. По