

Основи на воденето на преговори

Доц. д-р Георги Карастоянов

В: Г. Карастоянов, Военна психология и лидерство, Военно издателство, С., 2002, с.184-211

В най- широк смисъл преговорите са комуникационен процес имащ за цел достигане до споразумение с другите хора, когато някои от нашите интереси са споделени, а други са противопоставящи се. Преговорите не се свеждат само до седене на масата и дискутиране. Всъщност те са неформална дейност в която ние сме ангажирани винаги, когато се опитаме да получим нещо, което искаме от друг човек. Ние сме преговарящи хора, преговаряме всеки ден (на работа, в къщи или като клиенти) и изразходваме голяма част от време си за да преодолеем различията, които имаме с другите хора или за да получим това което искаме. В строго професионален аспект умението за водене на преговори е важно не само за специалистите по гражданско военни отношения, офицерите за връзки с обществеността, военнослужещите участващи в операции по поддържане на мира или оторизирани представители на МО и ГЩ, но и за офицерите от всички равнища в тяхната служебна дейност, при решаване на организационни проблеми, при разрешаване на междуличностни конфликти и др.

Повечето автори приемат няколко основни характеристики на преговорите като форма на човешкото поведение:

- Преговорите са форма на междуличностно общуване и човешкия (психологическия – б.а.) елемент е съществен компонент във всички преговори.
- Преговорите изискват съгласие за провеждането им поне на две страни.
- Преговорите са възможни само ако има необходимост от съвместно разрешаване на различията между страните; приемане от страните, че преговорите са най- удовлетворяващия ги начин за да разрешат различията си; и ако са налице убеждения и у двете страни, че съществува някаква възможност за взаимно приемливо решение.
- Всяка от страните има някакво влияние върху другата¹.

Тези характеристики очертават същината на преговорите като процес, който предоставя възможност посредством, която страните обменят

ангажименти, задължения и обещания, чрез които разрешават противоречията, които имат помежду си и постигат съгласие. Като, че ли общоприетата идея за водене на преговори е извлечена от културното допускане, че това е процес на вземане на решение в което има победа и загуба в една враждебна ситуация. Въпреки, че има преговори които включват конфликт, от гледна точка на повечето съвременни школи за водене на преговори това не е враждебен процес, а по скоро *процес на съвместно вземане на решение*.

Воденето на преговори има много малко правила. Всъщност първото правило на воденето на преговори е че *няма общоприети правила за воденето им*- първо трябва да се водят преговори за тях. Правилата за воденето на преговори ще бъдат различни за различните преговори. Но все пак трябва да се постигне съгласие между двете страни за времето, мястото, продължителността, дневния ред, участниците, кой ще говори пръв и други само на пръв поглед дребни детайли. Тези предварителни преговори позволяват на всяка страна да разубеди другата. Важността на предварителните преговори се подчертава от три техни характеристики- поставяне на формални рамки на преговорите, стартиране на един дълъг процес и в крайна сметка се покриват значителна част от предмета на същинските преговори. Това че няма правила не означава, че предварителните преговори са нещо стихийно, напротив създадени са специфични техники, които да улеснят предварителните преговори , а с това и същинските, като например метода PreSS (Pre-Settlement Settlement)²

Друга особеност на преговорите е тяхната комплексност и сложност. Когато медиите отразяват преговори без значение дали става дума за разрешаване на противоречията между Израел и Палестина или продажбата на БТК, те обикновено ги отразяват като преговори между две стоящи една срещу друга монолитни страни. Това е видимата страна или т. нар. *хоризонтална дименсия*. Неразбирането на процеса на преговорите започва с неразбиране на хоризонталната дименсия. Много хора вярват, че най- важната работа през време на преговорите се върши на масата, това не винаги е вярно. Всъщност страни в преговорите са не само тези, които преговарят на масата. Вътре във всеки от екипите за водене на преговори също се водят преговори извън формалните. И това е така наречената *вътрешна дименсия*. Тя изразява схващането, че вътре във самия екип за водене на преговори, неговите членове имат различни нагласи спрямо преговорите и съзнавано или не играят различни