

Стопанска Академия



"Д. А. Ценов" - гр. Свищов

Курсова работа

***по: „Търговски преговори“
на тема: „Етика при преговаряне***

Изготвил:

.....

Етиката е философска наука, чийто предмет на проучване е моралът. В етиката можем да различим два вида проблеми: за това как хората трябва да действат, и реалните теоретични въпроси за произхода и същността на морала. Изхождайки от първия вид проблеми, става ясна практическата насоченост на етиката, нейното проникване във всички сфери на живота, поради което тя е наречена "практическа философия". Практическото значение на етиката се проявява предимно в сферата на човешкото общуване, чийто важен компонент се явява комуникацията между хората в процеса на съвместна дейност.

Изкуството на преговорите се изучава навсякъде по света. По-голямата част от преговарящите, освен че никога не са били обучавани за процеса на преговорите, но и нямат опит от участия в тях. По тази причина преговорите често се забавят, стигат до „задънена улица”, и партньорите се разочароват и губят възможност да се установят взаимно изгодни икономически отношения. Ако бизнесмените искат да навлязат в цивилизования свят, те трябва да се опитат възможно най-бързо да научат правилата за провеждането им.

Всички преговори са уникални: всеки път има нова тема за дискусия, нови условия, нови членове. И все пак имат нещо общо помежду си, което ги отличава от другие дейности. Това е процесът на преговорите, тяхната организация, спазването на всички условия, приети в света на бизнеса за провеждане на преговори, отношението на участниците.

Преговорите започват в момента, когато едната страна прави предложение за договаряне на детайлите на условията по договора. Когато втората страна приема офертата, настъпва един от най-важните етапи - подготовка за преговори. Именно този етап до голяма степен определя успеха на преговорите. Но крайният резултат зависи не само от това, колко внимателно ще бъдат подготвени преговорите, но и от самия процес: дали преговорите ще бъдат продължителни, дали ще има конфликти, или те ще минат бързо, без сривове.

Бизнес разговорите и преговорите, се провеждат най-често в устна форма. Това изисква участниците в общуването не само да бъдат грамотни, но също да следват етиката на вербалната комуникация. В допълнение, важна роля играе какви жестове, лицеви изрази ще я придружават (невербална комуникация). От особено значение са знанията за невербалните аспекти на комуникацията при провеждането на преговорния процес с чуждестранни партньори от други култури и религии.