



**НОВ
БЪЛГАРСКИ
УНИВЕРСИТЕТ**

КУРСОВА РАБОТА

ПО ИЗКУСТВО НА ПРЕГОВОРИТЕ

НА ТЕМА:

ТАКТИКИ НА ПРАКТИКАТА НА ПРЕГОВОРИ

Изготвил:

Проверил:

София, 2017

УВОД

Думата „преговори“ произтичат от латинския инфинитивен глагол „negotiarī“, който означава „да се търгува или да се прави бизнес“. Този глагол сам по себе си произтича от друг, „да се отрича“ и съществителното „otium“, което означава „свободно време“. Ето защо, древния римски бизнесмен ще „отрече свободното време“, докато сделката не бъде уредена¹.

Преговори са всяка дейност, която влияе върху друг човек. McCormack определят преговорите като процес на получаване на най-добрите условия, след като другата страна започне да действа съобразно техния интерес. С думи преговорите са процес за получаване на това, което се иска. Процесът на преговори включва балансиране на въпросите между двете страни така че преговарящият не само да получи това, което иска, но и да получи това, което той иска по най-добрия възможен начин². Това е процес за това как да стигне до желаното състояние, а не не се отнася до това състояние.

Настоящата курсова работа има за цел да разкрие аналитичния подход на преговори и взаимодействията между участниците.

1. Аналитичен подход на преговори

Ключовите теоретични предположения на тази теза се основават на общо описание теория на преговорите и теория на съвместните преговори.

Феноменът на преговорите може да се обясни с различни теории.

Аналитичният подход на преговорите обяснява добре теоретичната връзка между интегративни и дистрибутивни комуникационни стратегии и стойността в ситуацията на преговорите. Накратко аналитичният подход на преговорите се концентрира върху описателния и предписващ анализ на договарянето чрез анализиране на интересите на страните, алтернативите на договореното споразумение и промените в възприемането на зоната на възможно споразумение. Освен това, аналитичният подход на преговорите не отчита теоретичните индивидуални Парето оптимални решения, а по-скоро множеството решения, които позволяват създаването на съвместна стойност³.

¹ Bazerman, M. H., Curhan, J. R., Moore, D. A. & Valley, K. L. 2000. Negotiation. *The Annual Review of Psychology* 51, 279-314.

² Keough, C. M. 1992. Bargaining arguments and argumentative bargainers. In L. L. Putnam & M. E. Roloff. (Eds.) *Communication and negotiation*. Thousand Oaks: Sage, 109-127.

³ Sebenius, J. K. 1992. Negotiation analysis: A characterization and review. *Management Science* 38, 18-38.