

рівні окремої установи чи організації.

Окрім цього, можна констатувати, що процес впровадження гендерного компоненту в систему освіти є довготривалим, складним та дискусійним процесом. Важливу роль у ньому має відіграти як політична воля держави, так і прагнення освітян змінювати освітнє середовище без гендерних стереотипів і на основі рівних прав та можливостей.

Захаров С.

д.е.н., к. ф. н. Моїсєєва Н.І. .

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

ОСНОВНІ ЕТАПИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Ядром переговорів, природно, є процес їх ведення. З початком безпосередньої взаємодії учасники переговорів як би приступають до неї, пропонують свої правила "гри", в якій взяти назад раніше зроблений хід неможливо. При цьому необхідно враховувати те, як партнер сприйняв ваші дії, як оцінив їх, що збирається робити.

Щоб орієнтуватися в цій складній ситуації, необхідно добре розуміти, що являє собою сам процес переговорів: з яких етапів він складається, які передбачає тактичні прийоми, як вони співвідносяться зі способами вирішення проблем. Все це і складає технологію ведення переговорів.

В залежності від завдань, які вирішують учасники переговорного процесу, в ньому можна виділити три етапи, які обов'язково потрібно пройти. Інакше існує небезпека або завершити переговори невдалим рішенням, або втратити можливість домовитися.

Ось ці три етапи:

- 1) взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій учасників - "комунікативне зондування";
- 2) висування пропозицій та їх обґрунтування;
- 3) узгодження позицій і вироблення домовленостей.

На першому етапі велике значення має знаходження спільної мови з партнерами. Для цієї мети і служить комунікативне зондування: вивчення інтересів партнера і встановлення з ним довірливих ділових відносин.

Характер відносин з партнерами по переговорам чинить значний вплив на їх результат. Виділяють шість елементів, з яких складаються ці відносини.

1. **Раціональність.** Необхідно вести себе раціонально, навіть якщо партнер веде себе надто емоційно. Неконтрольовані емоції негативно позначаються на процесі прийняття рішень.

2. **Розуміння.** Постарайтеся зрозуміти партнера. Неувага до його точки зору обмежує можливості вироблення взаємоприйнятих рішень. Необхідно

також переконатися, що термінологія, якою користуються при переговорах зрозуміла обом сторонам.

3. Спілкування. Навіть якщо протилежна сторона вас не слухає, постарайтеся провести консультації з нею, тим самим будуть покращені відносини.

4. Достовірність. Не давайте неправдивої інформації, навіть якщо це робить протилежна сторона. Така поведінка послаблює силу аргументації, а також ускладнює подальшу взаємодію.

5. Уникайте повчального тону. Не намагайтеся повчати партнера. Будьте відкриті для його аргументів і постарайтеся, в свою чергу, переконати його.

6. Прийняття. Постарайтеся прийняти точку зору іншої сторони і будьте відкриті для того, щоб дізнатися щось нове від партнера.

Другий етап обговорення спрямований, як правило, на те, щоб максимально в повному обсязі реалізувати власну позицію. Сторони шляхом висунення аргументів в ході дискусії, висловлювання оцінок на адресу пропозицій партнерів дають зрозуміти, що, на їхню думку, не може увійти в заключний документ, з чим вони принципово не згодні і чому, або навпаки, що може бути предметом подальшого обговорення.

Велике значення у викладенні сторонами своїх позицій має внесення офіційних пропозицій і подання необхідних роз'яснень з ним.

Коли краще вносити пропозиції? З цим питанням стикається будь-який учасник переговорів. Не варто поспішати з внесенням пропозицій, поки сторони не переконалися, що досить добре усвідомили точку зору один одного, але і затягувати теж не слід. Це може призвести до втрати темпу, зниженню зацікавленості в переговорах, до втоми їх учасників.

Як тільки учасники бачать, що інформація починає як би обертатися по колу, необхідно внесення нових ідей. Ними і повинні бути пропозиції сторін. Вносячи пропозиції, сторони тим самим визначають свої пріоритети, своє розуміння можливих шляхів вирішення проблеми.

Третій етап - узгодження позицій. Причому залежно від обговорюваних проблем під цим може розумітися і компромісна концепція або просто коло питань, які можуть увійти в передбачуваний підсумковий документ.

Зрозуміло, виділені етапи не строго сліднують один за одним. Уточнюючи позиції, сторони можуть погодити відразу ряд питань або відстоювати свою точку зору (можливо, утворивши для цього спеціальні робочі органи - експертні групи), а наприкінці учасники переговорів можуть знову перейти до уточнення своїх позицій. Однак у цілому послідовність у вирішенні зазначених завдань повинна зберігатися. Її недотримання може вести до значного затягування переговорів і навіть їх зриву.