

(пак там). Това обобщение автоматично ни насочва да причислим международните преговори към вида преговори основани на интереси, в които водещ мотив за постигане на резултат е „печеля-печелиш“.

Когато се влиза в преговорен процес, е добре да се познават различните тактически ходове, защото „всеки предварително разкрит тактически ход може да се неутрализира и защото почти за всеки тактически ход си има противодействие“ (Кенеди 2000: 4)

Колин Робинсън дефинира бизнес преговорите като „средства, чрез които човек постига максималното от една определена цел, като използва всякакви стратегии, тактики и техники в рамките на благоприличието, етиката и закона“ (Робинсън 1992: 6).

Дезмънд Макфорън счита, че воденето на бизнес преговорите е процесът, чрез който се постига споразумение между две или повече личности или групи, като при това всяка от страните получава някаква изгода (Макфорън 1992: 8).

В преговорния процес съществена роля за успешния изход от него има предварителната подготовка. Всички професионално преговарящи, било то в социална, търговска, международна, йерархична или организационна сфера, поддържат тезата, че резултатите от преговорите зависят в 50 % от качеството на подготовката. Един от основните проблеми, които възникват по време на преговорите, е това, че параметрите често се видоизменят по време на самия процес. И въпреки това предварителната подготовка е задължително условие, което би подпомогнало постигането на успех. В този етап е от изключително значение да се направи анализ на потребностите и интересите по отношение на обекта на преговаряне, начините и междуличностните отношения. Също така е добре да бъде избран подход на преговаряне, както и да се наблегне на информационното осигуряване.

Вторият етап от преговорния процес е същинското преговаряне. От изключително значение тук е да бъдат установени ясни правила за преговаряне. Гавин Кенеди определя няколко подхода при воденето на преговори, като посочва различни съвети и техники, групирайки ги в отделни разделения.

На първо място следва да разгледаме „хитрите тактически ходове“, които водят началото си от Честър Карас от Центъра за ефективно водене на преговори в Южна Калифорния. Тези техники намират приложение в бизнес преговорите. Три от най-

известните тактики за водене на преговори на Карас са „Дяволчето“, „Схрускването“ и „Отхапването“ (пак там).

Техниката „Дяволчето“ поставя на дискусия достоверността на цената на продавача – чрез нея трябва да се убеди продавачът, че много харесвате неговия продукт, но разполагате със строго ограничен бюджет, така че ако той иска да се стигне до продажба, трябва да намали цената.

„Схрускването“ се основава на подхода, че трябва да предложите нещо по-добро от това. Този ход има смисъл само в краткосрочен план. При „Отхапването“ може да се породят голямо напрежение, ако се прилага твърде често, то е в състояние да нанесе вреди на бизнес отношенията. Купувачите се опитват да „отхапят“ от продавачите, а продавачите от купувачите (пак там, с. 6). Добре е да се внимава с тази техника, тъй като подобно поведение може да се окаже саморазрушително. Прилагащите подобни хитри ходове с течение на времето остават без партньори, с които да преговарят. Възможно е да има разграничителна линия между това да се възползваш най-добре от всяка бизнес сделка и хитрите трикове, но не всички последователи на тези ходове вярват, че тя съществува.

Роджър Фишър и Бил Юрай от Харвардския университет извеждат термина „принципно водене на преговори“. Тяхната книга „Да постигнеш съгласие, без да предаваш“ (1982) е световен бестселър по водене на преговори. В нея се утвърждава определен възглед към преговарянето, който се противопоставя на школата на хитрините и се явява до известна степен противодействие на тях. Този вид преговаряне предполага, че се търси взаимна изгода там, където е възможно, а при възникнал конфликт на интересите се настоява резултатът да се базира на справедливи стандарти. Похватът е приложим в преговорите основани на интереси. В него не се прилагат трикове и пози.

Важно е да се обособят някои от особеностите на принципното водене на преговори. При него от изключително значение е да се отдели човекът от проблема, т.е. не се обсъжда личността, а преговорният процес е съсредоточен към конкретния проблем. Освен това, при прилагане на метода наблюдаваме различни възможности за решение, преди да се вземе конкретното такова. Различните решения могат да бъдат плод на прилагане на техниката „мозъчна атака“, която може да се определи като важна част от всеки ефективен процес на водене на преговори. По отношение на критериите е добре

резултатът да се базира на някакъв обективен стандарт, т.е. да са налице обективни критерии. Похватът намира широко приложение в преговорния процес в политическата сфера.

Нели Стефанова също извежда най-честите вербални стратегии, които обслужват психологичната потребност на участниците за постигане на споразумение. На първо място поставя изграждането на приемлив образ, който стимулира доверието на другата страна. Това се постига чрез използване на ясен и разбираем език, достоверни факти, двустранна аргументация и използване на авторитетни източници (Стефанова 2017: 228). Тук бих добавила, че е от особено значение преговарящите да не използват чуждици или думи с двусмислени значения, в противен случай може да се наложи една от страните да изпадне в ситуация, в която трябва да обясни, какво точно е имала предвид. Това би породило поводи за съмнение и спад в доверието към събеседника.

Стефанова допълва още, че преговарящите е добре да търсят „терен за среща на езиково равнище“ (пак там). Тук се залага на пълната езикова идентификация с опонента. Или иначе казано, да се търси максимално съвпадение на начина по който отсрещната страна вижда обсъждания проблем.

Извън техниките и стратегиите по време на преговорите, за да бъде успешен преговорният процес, е от изключително значение поведението на преговарящите. В литературата се сочат най-общо три поведенчески стереотипа при преговорите – меко и твърдо поведение, и принципно преговаряне.

При мекото поведение целта е да се постигне споразумение, участниците се възприемат като приятели – партньори и са на лице взаимни отстъпки. Освен това, от изключително значение е, че участниците не прикриват своите намерения. Можем да открием често променяне на позициите в процеса на търсене на взаимноприемливо решение.

Твърдото поведение в преговорите е победата на всяка цена, участниците възприемат процеса като битка, в която отсъства доверие към събеседника. Можем да открием дори проява на натиск върху една от страните, както и вербални заплахи. Всичко това се дължи на факта, че при този тип поведение всеки от участниците в преговорния процес държи само на своето решение и не е склонен към каквито и да са отстъпки. При принципното преговаряне основната цел е да се решат въпросите по същество, като

се търси взаимна изгода. Тук можем да отбележим, че преговарящите проявяват твърдост по отношение на същността на разглеждания проблем, а имат меко поведение, когато става въпрос за личността.

Като обобщение, за успешното провеждане на преговорите трябва да се спазват няколко основни правила, свързани с предварителната подготовка. Възниква необходимост от извършване на внимателна диагностика на ситуацията, определяне целите на преговарящия, както и преценка на целите на отсрещната страна. Трябва да се разработи успешна стратегия (стратегии) и да се осигури материалната организация на преговорите. Следва да се допълни, че успешните преговори имат отношение още и към готовността за водене на преговори и желанието за допускане и на компромиси.

Събирането и анализирането на информация за бъдещият опонент е допълнителен и много силен коз при преговорите. Необходимо е да се знаят силните и слабите страни на партньора, за да може по-лесно да се предвидят неговите действия в различните ситуации. Съществуването на обратна връзка е крайно необходимо, особено що се касае за реализиране на успешен бизнес. Нейното подценяване може да доведе до неблагоприятни последици при комуникирането.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Кенеди 2000: Кенеди, Г. Джобен наръчник за водене на преговори. Плевен: The Economist Newspaper Ltd, 2000.

Макфърън 1992: Макфърън, Д. Как да водим преговори. София: Информа, 1992.

Николов 2006: Николов, И. Мениджмънт и комуникация в политиката. Глава 3, София: Фондация „Фридрих Еберт“, 2006.

Робинсън 1992: Робинсън, К. Как да печелим бизнес преговори, Бургас: Делфин прес, 1992.

Стефанова 2017: Стефанова, Н. Политическа реторика. Съвременни тенденции. София: УИ „Св.Климент Охридски“, 2017.

RHETORICAL TECHNIQUES IN THE NEGOTIATION PROCESS

Stoyanka Balova

Chief Assistant, Faculty of Philosophy, Department of Rhetoric, PhD, Sofia University „St.
Kliment Ohridski“

Abstract:

This article analyzes basic verbal techniques and strategies in political and business negotiations.

Negotiations can take place differently. A universal recipe for negotiating behavior cannot be stated. In summary, it is worth mentioning that negotiations that are pragmatic when the parties are not digging into their own positions but looking for alternative options and applying compromise options are positive. In order for negotiations to be successful, several basic rules relating to advance preparation must be observed. There is a need to carefully diagnose the situation, determine the negotiator's goals, and assess the goals of the other party.

Keywords: negotiations, negotiation process, rhetorical techniques, strategy

ПРЕПОРЪЧИТЕЛЕН ФОРМАТ ЗА ЦИТИРАНЕ

Балова, Стоянка. Реторически техники в преговорния процес – В: Медии и език.
Електронно списание за научни изследвания по медиен език [онлайн]. 31 януари 2020,
№ 7 [Реторически практики]. ISSN 2535-0587.
<<http://medialinguistics.com/2020/01/31/rhetorics-in-negotiations/>>

Исторически и съвременни форми за алтернативно решаване на правни спорове

Михаил Матеев

Резюме:

В статията се прави кратък анализ на характерните особености на утвърдения в континенталната правна система модел на законодателство и държавно правораздаване, с оглед тяхната ефективност при регулирането на обществените отношения и разрешаването на възникналите правни спорове. Прави се съпоставка с историческите и съвременни форми за решаването на правни спорове: църковния християнски религиозен съд, мировото правораздаване и медиацията.

Ключови думи:

държавно правораздаване, християнски църковен съд, мирови съд, медиация, алтернативно решаване на правни спорове, APC.

В основата на държавното правораздаване е заложена презумпцията, че всичко, съответстващо на правните норми е справедливо, правилно и добро за обществото като цяло. Тази концепция за законното, доброто и справедливото е заложена още в античността – Аристотел прави заключенията, че „всички законни неща са по някакъв начин справедливи” (Аристотел 1993: кн. V, гл. I, 12) и „справедливо е това, което е законно” (Аристотел 1993: кн. V, гл. I, 8.). Това разбиране се споделя по-късно от Публий Ювенций Целз в максимата *Ius est ars boni et aequi* и става основополагащо в Юстиниановия *Corpus Iuris Civilis* (D.1.1.1.pr.)[1]. Отделен въпрос е дали думите на Целз следва да се тълкуват като съждение за действителното или желателното състояние на правото, но още I в. сл. Хр. в Рим започва да се утвърждава „*auctoritas iuris*“ (властта на правото) като средство за утвърждаването на реда и държавността (Новкиришка-Стоянова 2016: 22).

За разлика от обичая и морала, нормите на които са изведени от самото общество – на базата на дълготрайната практика и разбиранията на много поколения за добро, правилно и справедливо, правото, издавано от държавата, отразява възгледите за добро и

справедливо не на цялото общество, а само на определени негови кръгове – управленския елит на държавата. Нещо повече, управляващият елит чрез държавата си присвоява правото, в създаването от този елит и издаването от името на държавата законодателство, да определя кое е добро, правилно и справедливо, и да санкционира отклоненията от нормативно предписаното, като използва всичките средства и мощ на държавната принуда, за да накара отделните членове на обществото да приведат своите отношения в съответствие с предвидения в законовата норма модел.

От една страна, този подход има редица предимства – той осигурява на обществото придържането към относително единни стабилни критерии, каквито са правните норми и възможността за поддържане на един устойчив обществен ред и относителен баланс на интересите на различните социални прослойки. Писаното право дава възможности да се унифицира нормативната система в държавно организираното общество, да се регулират оперативно нововъзникващите обществени отношения, да се осигури едно по-ефективно и еднакво изпълнение на нормативните разпоредби на цялата територия на съответната държава и спрямо всички нейни граждани, независимо от тяхната религия и етнически произход и свързаните с това различия във възприетите от тях религиозни и обичайни норми. В хода на хилядолетната еволюция на държавата, като форма на обществена организация, върховенството на закона (писаното право), законността се превръщат в основополагащи функционални принципи на държавата, а държавно организираното правораздаване – в основно средство за поддържането на върховенството на закона и законността.

Преимствата на писаното право и на държавно организираното правораздаване обаче не следва да бъдат надценявани, не следва да бъдат оставяни без внимание редицата съществени недостатъци на системата на законодателно нормативно регулиране. Справедливият закон и съд по скоро се оказват романтични свръхочаквания на обществото, мислителите и политиките от епохата на буржоазните революции. Въодушевени от идеите на Просвещението, европейските държави се надпреварват в създаване на нови и образцови закони, които да станат основа на новите демократични държави. Повсеместно се реципира преоткритото Римско частно право, създават се внушителни граждански, наказателни, търговски и процесуални кодификации, които се имплементират в различни държави по света, било с някакви модификации, било в