

# СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА

## ИСКУССТВО ПЕРЕГОВОРОВ ПРОФСОЮЗОВ С РАБОТОДАТЕЛЯМИ

- 4 **Часть I. Единство и противоположность интересов сторон трудовых отношений**
- 4 1. Об общих интересах работников и работодателей
- 6 2. Противоположность интересов – это нормально
- 7 3. Социальное партнерство как фактор договорных отношений
- 10 **Часть II. Хорошая подготовка к переговорам – залог будущего успеха**
- 10 1. Права и полномочия профкома на ведение коллективных переговоров
- 12 2. Сроки начала коллективных переговоров
- 14 3. Концепция единой переговорной кампании
- 17 4. Внешние и внутренние факторы, влияющие на уровень переговоров
- 19 **Часть III. Подготовка «команды» профкома**
- 19 1. «Противника» надо знать в лицо
- 23 2. Подбор актива для подготовки и проведения коллективных переговоров
- 26 3. Подбор кандидатур от профкома в комиссию по ведению переговоров
- 29 4. Сторонние специалисты на переговорах
- 31 5. Источники информации для ведения коллективных переговоров

БИБЛИОТЕКА РОАТ

## СОДЕРЖАНИЕ

- 39 6. Проведение деловой игры, тестирования, тренинга по коллективным переговорам
- 42 7. Роль председателя профкома на коллективных переговорах
- 45 **Часть IV. Подготовка документов, сопровождающих коллективные переговоры**
- 45 1. Предварительная разработка проекта коллективного договора
- 47 2. Издание приказа-решения о начале коллективных переговоров
- 49 3. Утверждение регламента переговоров
- 50 4. Ведение протоколов заседаний комиссии
- 53 **Часть V. Искусство ведения коллективных переговоров**
- 53 1. Методы ведения переговоров
- 55 2. Торговаться по принципам восточного базара
- 56 3. Овладевайте искусством принятия компромиссных решений
- 58 4. Придерживайтесь этики деловых партнерских отношений
- 63 5. Идите на заседание с улыбкой на лице
- 65 6. Основные правила и принципы ведения переговоров
- 68 7. Интересы сторон – в основе переговоров
- 70 8. Сближение взглядов – сущность позиционного торга
- 71 9. Не старайтесь доказать партнерам, что вы мудрее их

## СОДЕРЖАНИЕ

- 72 10. Оставляйте партнеру возможность спасти свой престиж
- 74 11. Соглашайтесь с партнером, селуйте на ситуацию, но...
- 75 12. Иногда и самих работников можно позвать на помощь
- 77 13. Учитесь языку мимики и жестов и подавляйте свои эмоции
- 78 14. Учитывайте некоторые психологические аспекты поведения на переговорах