

## Läbirääkimiste tasandid

Läbirääkimiste tasandite all mõeldakse neid erinevaid teemasid, arutelu aspekte, milles üks või teine partner peab oluliseks kokkuleppele jõuda. Tasandid jaotatakse .....

- Tasandid, millel valitseb huvide vahel osaline vastuolu ja mis on partnerite jaoks suure tähtsusega
- Tasandid, mis on A jaoks suure tähtsusega ja millel B võib teha järeleandmisi
- Tasandid, mis on B jaoks suure tähtsusega ja millele A võib teha järeleandmisi
- Baastasandid, mis määravad partnerite suhte üksteisesse (pikaajalised ärisuhted, koostöö, ühised poliitilised eesmärgid jne.)
- Tasandid, mis on ainult ühe partneri jaoks olulised (millega ta on kohustatud ise toime tulema – firma siseprobleemid)
- Tasandid, mis on ühele osapoolle kahjulikud

*Näiteks korteriüürimise läbirääkimistel võivad üürijale olulisteks tasanditeks olla: lepingu kestvus, üüri hind, maksmise tähtajad, möbleeritus, võimalus pidada koera, privaatsus ehk kuidas omanik korterit külastab jne; üürile andja jaoks aga näiteks üürniku panus remonti, üürilepingu katkestamine, üüri suurus, lepingu kestvus jne.*