

ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

В настоящее время все больше наблюдается потребность в умении прийти к компромиссу, будь то деловая сделка или просто словесное соглашение пойти в кино. На современном этапе человечества коммуникации играют ключевую роль в строительстве взаимоотношений людей. Кроме того, умению «договариваться» ни в школах, ни в высших учебных заведениях не обучают, и людям приходится самостоятельно обучаться этому навыку. На мой взгляд, дисциплины, помогающие овладеть данным качеством, должны непременно присутствовать, в качестве факультативов, во всех высших учебных заведениях, в не зависимости от специальности обучающихся.

Искусство ведения деловых переговоров состоит в том, чтобы показать своему партнеру путь к решению его задачи через совершение действий, выгодных вам. Это требует глубоких знаний в области коммуникации, компетентности в применении техник делового общения, умения управлять своим эмоциональным состоянием и знании своего дела. Помимо этого переговоры — это своего рода борьба личностей, умение навязать свою точку зрения и путь ее решения, при этом, не вызвав чувство недоверия или агрессии у своего оппонента. Умение вести переговоры — это искусство, в котором важно каждое слово, каждый жест, тональность вашего голоса, любое действие, которое на первый взгляд кажется незначительным. Нужно осознавать, что переговоры начались уже с того момента, когда вы начали подбирать стиль одежды для встречи. Дональд Трамп писал по этому поводу: «Нужно одеваться соответствующе не той работе, на которой вы работаете сейчас, а той, которую вы хотите получить». Разумеется, если вы придете аккуратно одетым, выглаженным, то и относиться к вам будут уважительно. Также, при подготовке, помимо основной тематики переговоров, стоит уделить время на изучение личности, характера самого оппонента, узнать его сильные и слабые стороны, увлечения, семейный статус и т. д. Благодаря этому можно создать рычаги давления, выбрать тактику дальнейших действий, что может сыграть ключевую роль в исходе переговоров. Стоит учитывать, что ваш партнер весьма опытный в ведении переговоров, возможно, даже более опытный чем вы, поэтому нужно постараться выявить слабые и сильные стороны и у себя в том числе, возможные пути их решения в кратчайшие сроки, при невозможности—пути отступления из сложившейся ситуации, попытаться предугадать возможные вопросы и дать на них ответы заранее, не приводя себя в стрессовое состояние, непосредственно, за столом переговоров. Разумеется, все нюансы предугадать невозможно, но это очень облегчит вашу участь и придаст уверенность в себе.

До предстоящей встречи вы должны четко для себя определить границу, будь то цена или другой критерий, которую вы ни в коем случае не можете преступить, и если вам выдвигают условия, далеко не вклинивающиеся в ваши рамки, то не стоит продолжать переговоры, вы напрасно потратите свое время. Если же вторая

сторона все-таки идет на уступки, то не стоит требовать выполнения абсолютно всех ваших условий, если они существенно вредят их бизнесу, ведь повторно с вами они уже не захотят связываться. Не лишним будет упомянуть об эмоциональном состоянии. Эмоции — не самый подходящий инструмент в ведении переговоров, предпочтительнее будет трезвая рассудительная оценка ситуации.

— Сбор информации по данной тематике позволил выделить следующие правила проведения успешных переговоров:

— познай самого себя.

Чтобы определиться с манерой ведения переговоров, нужно познать себя, свой характер, приоритеты. Либо быть агрессивно настроенным и ярко отстаивать свои права, опираясь на веские доказательства, либо быть более уступчивым и приходить к какому-нибудь компромиссу, ущемляя частично свои личные интересы.

— Будь уверен в себе и другие в тебя поверят.

Нужно ясно понимать, что лишь обаянием не покорить опытного и подозрительно настроенного оппонента. Требуется абсолютно точно изучить тематику переговоров, взвесить все «за» и «против», быть подкованным даже в областях, косвенно касающихся ее. Помимо этого вы и сами должны верить в то, что вы предлагаете.

— Долой маски

Порой знание о своем оппоненте чуть большее чем то, что касается работы, например, привычек, особенностей его характера, личные предпочтения, играют роковую роль в исходе переговоров. Т. е., зная сильные и слабые стороны человека, намного легче построить тактику, по которой будет вестись деловая беседа.

— Встречают по одежке

Выбрать стиль, соответствующий переговорам. Очень важно быть опрятно и актуально одетым, обутым и иметь аккуратную прическу (имеется ввиду непосредственно деловые встречи), т. к. первое впечатление о человеке играет очень важную роль в построении дальнейших отношений. Кроме того такое качество, как пунктуальность – отличительный принцип добросовестного работника.

— Постарайтесь предугадать ход переговоров.

Разумеется, ваши интересы и интересы второй стороны не совпадают, а вернее они совсем противоположны, поэтому нужно постараться продумать, какие вопросы и возражения могут возникнуть у стороны оппонента, и постараться оспорить их или частично с ними согласиться, тем самым не дав себя загнать в тупик.

— Следи за своими эмоциями.

Не стоит идти на переговоры в опущенном или приподнятом настроении, это снизит ваши шансы на успех. Во время переговоров нужно соблюдать хладнокровность и не делать поспешных решений.

Во время переговоров.

— Обращайте внимание на мелочи.

Важно по мелочам (расстановка мебели, по одежде, жестам, словам оппонента), которые вы обнаружите лишь при встрече, определить свою дальнейшую политику ведения переговоров.

— Постарайтесь «услышать» собеседника.

Не стоит слишком часто настаивать на соблюдение собственных условий, важно прислушиваться к собеседнику, давая понять, что его интересы вам не безразличны. Важно не слушать, а услышать его.

— Проявляйте находчивость.

Возможно, фотография на столе или какой-нибудь кубок на полке даст вам возможность поговорить на отвлеченную тему, тем самым позволив немного разрядить накалившуюся обстановку, но знайте, что отвлечения в середине переговоров скорее вам помогут вызвать доверие, в то время как отвлечения после, дадут основания судить о вас, как о не состоявшемся специалисте.

Таким образом, разработанные правила ведения переговоров должны помочь начинающим специалистам в ведении бизнеса, развить коммуникабельность и уверенность в общении с людьми.