Презентация на тему:
«Мягкие переговоры»

Переговорный процесс – неотъемлемый атрибут политики, бизнеса и даже бытового общения. От умения вести переговоры могут зависеть судьбы государств и всего человечества. Но даже если не смотреть так высоко, то и в меньшем масштабе мы на каждом шагу сталкиваемся с необходимостью проведения переговоров. Продажа товара, успешное разрешение конфликта в трудовом коллективе, заключение договора на выгодных условиях и многие другие цели можно достичь, опираясь на умение вести переговоры

Переговоры как один из видов создания и поддержания диалога с деловыми партнерами могут проводиться с целью:

- установления деловых отношений;
- выяснения позиций сторон по одному или нескольким вопросам;
- обмена информацией;
- урегулирования отношений;
- углубления взаимопонимания;
- достижения новых соглашений;
- подписания соглашений.

В зависимости от наших целей, от ситуации и от того, какой собеседник перед нами, мы применяем различные стили ведения переговоров. Одной из наиболее популярных классификаций деловых переговоров, является разделение на жесткие переговоры, мягкие и конструктивные.

Виды переговоров	Особенности
1. Переговоры, ведущиеся в рамках конфликтных отношений	Конфликтным переговорам свойственны следующие признаки: соперничество, соревнование, недоверие. Способ взаимодействия участников, при подобных переговорах открыто оппозиционный. Единственной точкой совпадения для них является то, что они выглядят отказавшимися от одностороннего решения. Выделяют четыре стиля поведения в условиях конфликта: стиль конкуренции (соперничества), стиль сотрудничества, стиль компромисса, стиль уклонения, стиль приспособления.
2. Переговоры, ведущиеся в условиях сотрудничества или интегративные переговоры.	Участники переговоров в условиях сотрудничества рассматривают друг друга как партнеров. Сила партнеров по переговорам состоит в ясной логике, допускающей общую цель. При наличии общей цели достижение консенсуса должно оставаться наиболее значимым для каждой из сторон, для чего необходимо давать партнеру высказываться по наболевшим для него вопросам. В переговорах в стиле сотрудничества силовые действия являются малоэффективными, а скорее даже наоборот не продуктивными.
3. Мягкие переговоры	Мягкий подход к ведению переговоров, направлен на быстрейшее заключение соглашения в ущерб своим интересам и может привести к получению одномоментного выигрыша, но в долгосрочной перспективе оказывается неработающим, так как при сохранении отношений утрачиваются позиции сторон.
4. Жесткие переговоры	В переговорах в жестком стиле такие черты участников как властность, превосходство, харизма составляют основное препятствие на пути к созданию желательной атмосферы сотрудничества, которая требуется для поиска урегулирования разногласий. Человек, прибегающий к силовым приемам, больше не видит собеседника, не слушает и не слышит его. Данный участник является инициатором и проводником своего собственного решения. В ходе переговоров, которые ведутся лидером односторонне, остальные их участники, отказываясь от возможности провести собственное решение, тем самым обеспечивают себя даже желательной безопасностью.
5. Принципиальные переговоры	Принципиальные переговоры заключаются в том, чтобы решать проблемы на основе их качественных свойств, то есть исходить из сути дела, а не торговаться по поводу того, на что может пойти каждая из сторон. Цель таких переговоров состоит в достижении творческих и более позитивных результатов.

Мягкие переговоры в корне отличаются от жестких своими целями и методами. Такой стиль ведения переговоров подразумевает, что мы идем на множество уступок для собеседника. Применяются в том случае, когда сотрудничество со второй стороной для нас крайне необходимо.

Следовательно, наша задача удержать человека и договориться с ним. Для этого мы предлагаем ему разные бонусы, соглашаемся на компромиссные условия. Мягкие переговоры предполагают много «вкусностей» для партнера, достаточно много дружелюбия и выгодных условий, которые позволяют человека удержать, или «заманить» к себе.

Мягкий подход к ведению переговоров, направлен на быстрейшее заключение соглашения в ущерб своим интересам и может привести к получению одномоментного выигрыша, но в долгосрочной перспективе оказывается неработающим, так как при сохранении отношений утрачиваются позиции сторон

Переговоры в мягком стиле характеризуются желанием участников уважать потребности партнера. Любая концепция переговоров выстраивается на основе иерархического представления о потребностях личности как важнейшего эмпирического инструмента. Потребности и их удовлетворение являются общим знаменателем данного типа переговоров, согласно которому каждый участник должен осознавать возможный выбор, который он может осуществить для удовлетворения потребностей партнера:

– участник переговоров стремится удовлетворить потребности противника;

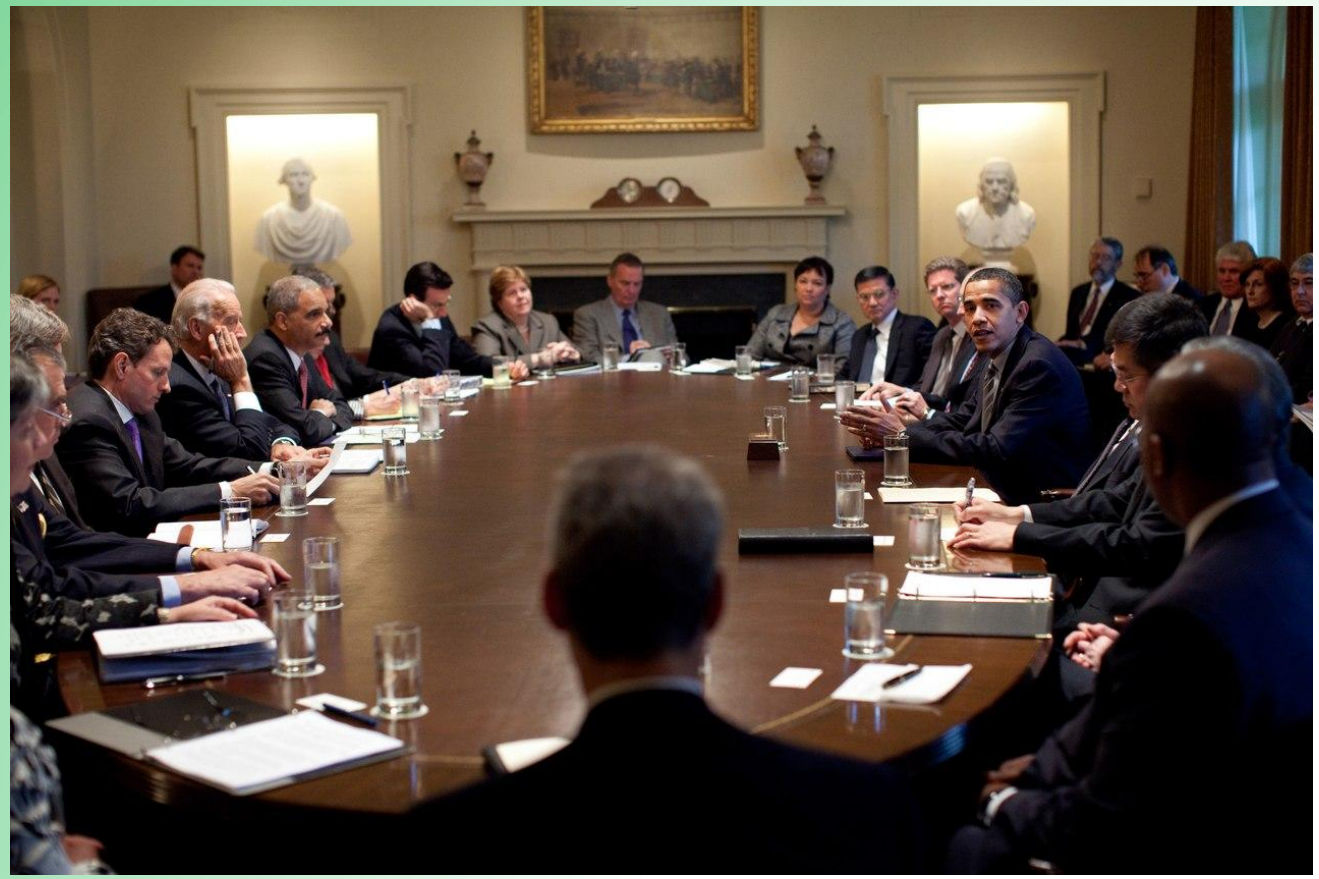
– участник переговоров позволяет противнику попытаться удовлетворить свои потребности;

– участник переговоров пытается удовлетворить потребности противника и свои собственные;

– участник переговоров идет навстречу потребностям противника;

– участник переговоров идет навстречу потребностям противника и своим собственным.

Ведение переговоров в мягком стиле не является желательным, поскольку теряется смысл данной встречи для одной из сторон (возможно, той, которую вы и представляете). Если в ходе переговоров вы будете заботиться о потребностях партнера, не факт, что партнер позаботится о ваших интересах. Будьте внимательны и осторожны выбирая этот стиль.



Человек, который предпочитает применять такой тип переговоров, обычно:

- желает добиться компромиссного решения;

- старается учитывать интересы обоих сторон;

-готов идти на уступки.

Такой переговорщик будет стремиться к поиску компромисса в переговорах. Он может быть заранее уверен в слабости своей позиции, а потому будет искать компромиссные решения. С одной стороны такой переговорщик идеально подходит для налаживания партнерских взаимоотношений и установление дружеских связей с другими компаниями. С другой стороны – бывают случаи, когда нельзя искать компромисса, а необходимо строго придерживаться своей позиции в переговорах. В таком случае «мягкой» беседы будет недостаточно для достижения своих целей.

Спасибо за внимание!!!