

# 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.

<b>Виды переговоров</b>	<b>Особенности</b>
<i>1. Переговоры, ведущиеся в рамках конфликтных отношений</i>	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 стили поведения в условиях конфликта: стиль конкуренции (соперничества), стиль сотрудничества, стиль компромисса, стиль уклонения, стиль приспособления.
<i>2. Переговоры, ведущиеся в условиях сотрудничества или интегративные переговоры.</i>	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 наиболее важным для него вопросам. В переговорах в стиле сотрудничества силовые действия являются малоэффективными, а скорее даже наоборот не продуктивными.
<i>3. Мягкие переговоры</i>	Мягкий подход к ведению переговоров, направлен на быстрое 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.
<i>4. Жесткие переговоры</i>	В переговорах в жестком стиле такие черты участников как власть, 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.
<i>5. Принципиальные переговоры</i>	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 быстрое 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 обеих 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!!!**