



Гарвардский метод ведения переговоров – основные положения

КОРНЕЕВ ИЛЬЯ МФ-02

Что это?



Гарвардский способ переговоров разработали Роджер Фишер и Уильям Юри, которые занимались консультациями по их ведению. Этот метод предполагает достаточно жесткий подход к решению волнующих вопросов, но лояльное отношение к людям, участвующим в обсуждении

СПОСОБЫ ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ

ДЛЯ РЕШЕНИЯ КАКИХ-ЛИБО ВОПРОСОВ ОБЩЕНИЕ ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ. ТОЛЬКО ОБСУДИВ ВСЕ ВОЛНУЮЩИЕ ДЕТАЛИ, МОЖНО ПРИЙТИ К СОГЛАШЕНИЮ. ЛЮДИ ВЕДУТ

ПЕРЕГОВОРЫ С ПОМОЩЬЮ СЛЕДУЮЩИХ СПОСОБОВ:

- ДЕЛИКАТНЫЙ.
- ЖЕСТКИЙ.
- ЖЕСТКИЙ.

Техника проведения

переговоров



В большинстве случаев Гарвардский метод переговоров помогает сторонам найти новые интересные решения, которые значительно расширяют возможности оппонентов.

Существует несколько основных правил применения такого метода. Если их придерживаться, то можно быстро добиться успеха и сохранить со всеми участниками хорошие взаимоотношения.

- Отделение человека от проблемы
- Истинные интересы сторон

ИНСТРУМЕНТЫ ГАРВАРДСКОГО МЕТОДА



ГАРВАРДСКИЙ МЕТОД ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ИМЕЕТ СВОИ ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ ЗОНУ ВОЗМОЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ, ТО ЕСТЬ ОБЩНОСТИ ИНТЕРЕСОВ. ПРИМЕНЯЮТСЯ ТАКИЕ КАТЕГОРИИ, КАК WATNA И BATNA.

При абсолютно противоположных позициях участники приходят к решению, выгодному для всех, благодаря:

- WATNA.
- BATNA.

Рекомендации при ведении переговоров

- Важно постараться понять позицию своего партнера, учитывая то, что видение осуществляемых переговоров у каждого участника может быть разным. Из-за этого люди могут просто не понять друг друга, что в свою очередь негативно скажется на результате обсуждения.
- Нельзя в чем-то обвинять участника. В противном случае он будет вынужден защищаться или оправдываться. Это значительно ухудшит атмосферу переговоров.
- Нужно пытаться совместно выработать решение, которое устроит всех участников. Не следует навязывать всем свой готовый вариант.
- Ни в коем случае нельзя выпускать наружу свои эмоции. Если кто-то из партнеров желает выпустить пар, то не нужно мешать ему. Возможно, потом он будет наиболее спокойно вести себя наиболее спокойно. Также не стоит отвечать на агрессию других участников. В этом случае выдержка будет очень полезна.
- Нужно уметь слушать партнеров, давая понять им, что узнать их мнение — это важно. При высказывании партнером своей точки зрения желательно уточнять некоторые детали, тем самым демонстрируя со своей стороны заинтересованность.

Итог

Гарвардский метод переговоров пользуется большой популярностью, но при этом требует затраты большого количества времени и сил, чтобы подобрать наиболее приемлемые варианты, обсудить спорные вопросы и прочее. Однако, не всегда люди готовы к затрате огромного количества ресурсов для того, чтобы решение вопроса привело к взаимовыгодному итогу.

