

Секция «Актуальные проблемы межкультурной коммуникации»

«Стратегии и стили убеждения в переговорах»

Фасхутдинова Румия Фаридовна

Студент (бакалавр)

Ульяновский государственный университет, Институт международных отношений,
Ульяновск, Россия

E-mail: faskhutdinova0416@mail.ru

Без переговоров не могут обойтись владельцы бизнеса. Дискуссия является обязательной составляющей общения партнеров. Если участники умеют договариваться, их, вероятно, ждет успех. От правильности выбора стратегии во многом зависит итог сделки. 5 элементов переговорной стратегии:

- Цель
- Аргументация
- Знание оппонента
- Допустимые уступки
- Время переговоров

Существуют семь базовых стратегий переговоров, на которых держится весь этот мир:

- 1) Приспособление
- 2) Игнорирование
- 3) Доминирование
- 4) Манипуляция
- 5) Соперничество
- 6) Компромисс
- 7) Сотрудничество

В переговорах, техники убеждения играют важную роль, помогая достичь желаемых результатов и убедить собеседника в своей точке зрения. Убеждение является наиболее сильным воздействием в ходе переговоров. Поэтому оно включает в себя и вербальные и невербальные компоненты.

В аргументации большая роль отдана вербальным и осознанным способам взаимодействия.

Во внушении же большая роль отводится невербальным и неосознаваемым способам воздействия.

Задача убеждения - побудить противоположную сторону к принятию субъективно значимого мнения (как во внушении), но с видимостью логических рассуждений и совместно принятого осознанного решения (похоже на аргументацию).

Основные стратегии следующие:

· **«Стратегия слабого взаимодействия».** Стратегия, построенная на взаимодействии сторон, однако, содержащая реакции неуместного принижения своих чувств, стремлений и целей, односторонние неоправданные уступки;

· **«Стратегия равного взаимодействия».** Ориентирована на оказание прямого, открытого психологического воздействия на клиента для достижения *своих* целей и состоящая из реакций, выражающих собственные оценки и взгляды, стремления, потребности и цели. «Равное» воздействие исключает негативные оценочные суждения в адрес клиента

и, тем не менее, оно позволяет сообщить собеседнику о возможных негативных последствиях его действий;

· **«Стратегия сильного взаимодействия».** Ориентирована на оказание прямого психологического воздействия на клиента для достижения своих целей, осуществляемое в форме, которая способна или предполагает унижение чувства собственного достоинства клиента, игнорирует его потребности и интересы.

Любому человеку важно уметь находить общий язык с другими. Для бизнесмена умение вести переговоры – один из ключевых навыков. Кто-то выбирает более жесткий стиль, кто-то старается найти компромисс, но самое главное – видеть за позицией оппонента его настоящую цель и делать так, чтобы сотрудничество было взаимовыгодным.

Для создания благоприятной обстановки нужно показывать доброжелательность, желание выслушать и пойти навстречу, избегать негативных приемов (отрицания, демонстрации превосходства, расплывчатых аргументов). Существуют эффективные методы переговоров, которым можно научиться на тренингах или в книгах. Знание базовых техник позволит выигрывать в спорах и получать более выгодные условия сотрудничества. Не стоит забывать и о манипуляциях, которые могут вынудить принять неправильное решение. Изучение этих приемов и способов противодействия им сделает из любого человека успешного переговорщика.

Источники и литература

- 1) 1. Ваняева А.А., Гусев Андрей Константинович УБЕЖДЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ // Вестник НИБ. 2017. №29. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ubezhdenie-kak-sposob-povysheniya-effektivnosti-vedeniya-peregovorov> (дата обращения: 09.03.2024).
- 2) 2. Стрёмовская Алла Леонидовна Возможные стратегии ведения переговорного процесса // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnye-strategii-vedeniya-peregovornogo-protsessa> (дата обращения: 09.03.2024).
- 3) https://www.dogma.perm.ru/library_cat.html?itemid=119
- 4) <https://www.recont.org/strategii-peregovorov/>
- 5) <https://uprav.ru/blog/modeli-ubezhdeniya/>