

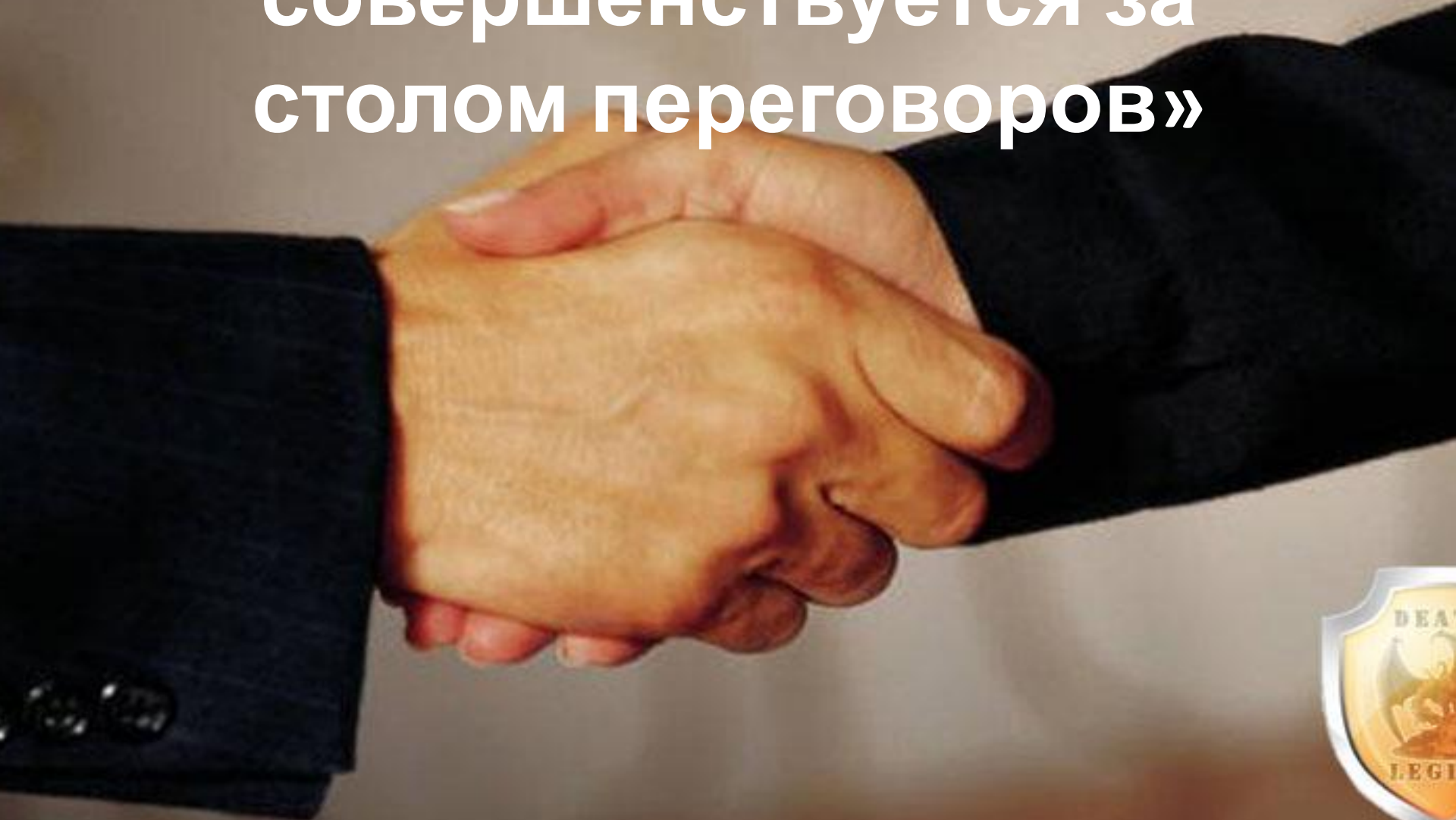
Деловые переговоры

МАБиУ, 2 курс, очно-заочное отделение, РекСО,Самойлова
Мария



Переговоры — это средство, взаимосвязь между людьми, предназначены для достижения соглашения, когда обе стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы.

**«Менеджмент
совершенствуется за
столом переговоров»**



**переговоры,
ведущиеся в рамках
конфликтных
отношений**



**Переговоры,
ведущиеся в условиях
сотрудничества.**



ПЕРЕГОВОРЫ

Разовые

Двусторонни
е

Международны
е

Подпись главы государства означает **«ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ»** более частным переговорам в рамках уже достигнутых соглашений, а также дает определенные гарантии по их выполнению со стороны государства



Пожалуй, наиболее сложные структуры управления имеет на сегодняшний день самая крупная международная организация – Организация Объединенных Наций.





Переговоры

О продлении
действующих
соглашений

О нормализации

О перераспределении

О создании новых условий

По достижению побочных
эффектов

Функции переговоров



информационная

коммуникативная

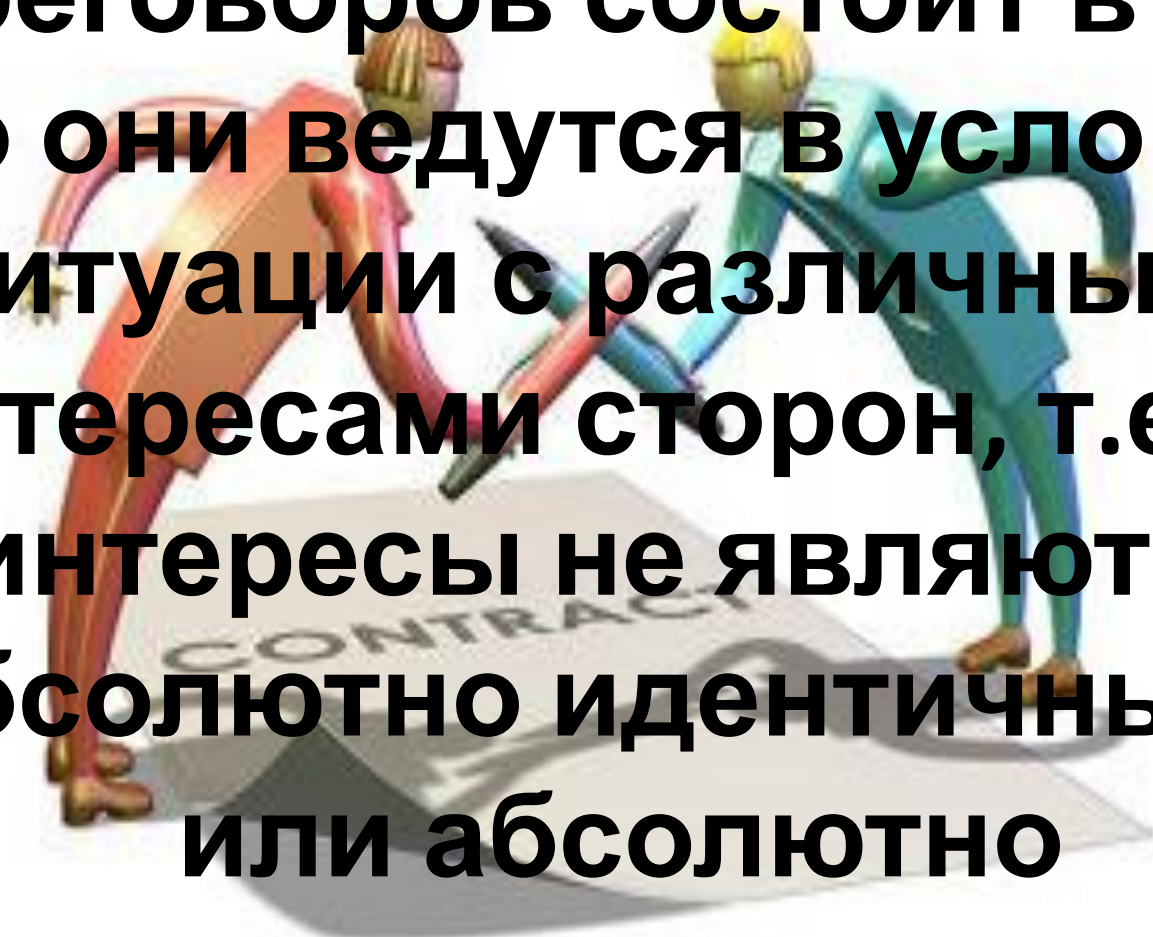
регуляции и координации
действий

контроля

отвлечения внимания

пропаганды

Важная особенность переговоров состоит в том, что они ведутся в условиях ситуации с различными интересами сторон, т.е. их интересы не являются абсолютно идентичными или абсолютно противоположными.



Встреча за столом переговоров.

три типа
совместных
решений

*компромиссное, или
«срединное
решение»*

*асимметричное
решение,
относительный
компромисс*

*нахождение
принципально
нового решения
путем
сотрудничества*

Аргументация

● ОПРОВЕРЖЕНИЕ В ЧИСТОМ ВИДЕ _____

Вот факты, которые доказывают обратное.

● ОПРОВЕРЖЕНИЕ ПО СУТИ _____

Вы говорите это х, а это у. И вот почему...

● КОНТРАРГУМЕНТ _____

Вы ошибаетесь, Блогер Вася говорит, что...

● ПРЕПИРАТЕЛЬСТВО _____

Полный бред, всё не так вообще. Я сказал.

● ПРЕТЕНЗИЯ К ТОНУ _____

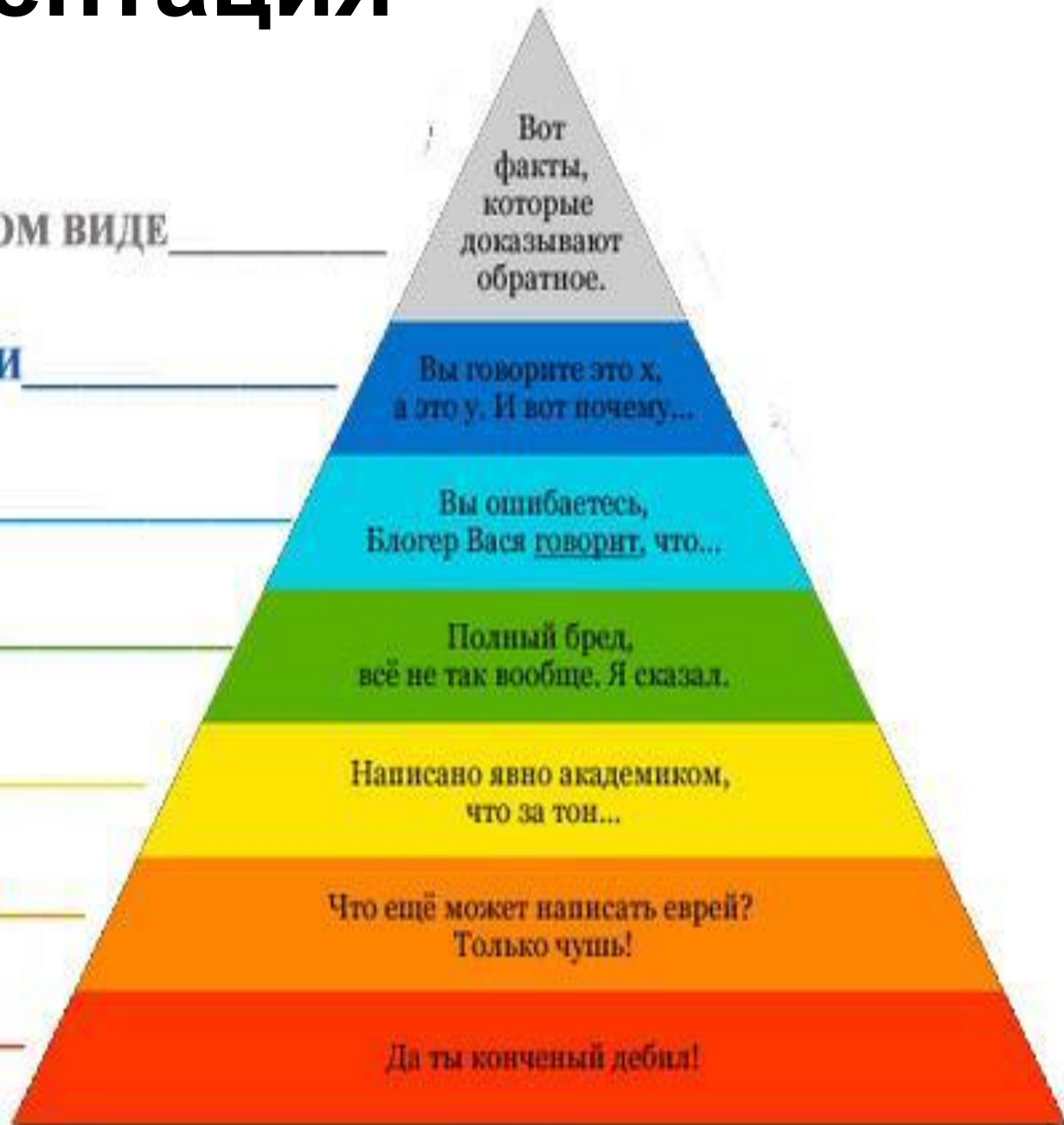
Написано явно академиком, что за тон...

● ПЕРЕХОД НА ЛИЧНОСТИ _____

Что ещё может написать еврей? Только чушь!

● РУГАНЬ _____

Да ты конченный дебил!



«Двойная игра»

Переговорный процесс

Манипуляция фактами

1. Фальсификация фактов
2. Манипуляция полномочиями
3. Манипуляция обязательствам и
4. Полуправда / Полуложь

Психологическое давление

Личностный фактор

1. Прямые угрозы
2. Предупреждения
3. Создание стрессогенной ауры
4. Переход на личности
5. Хороший и плохой «следователи»

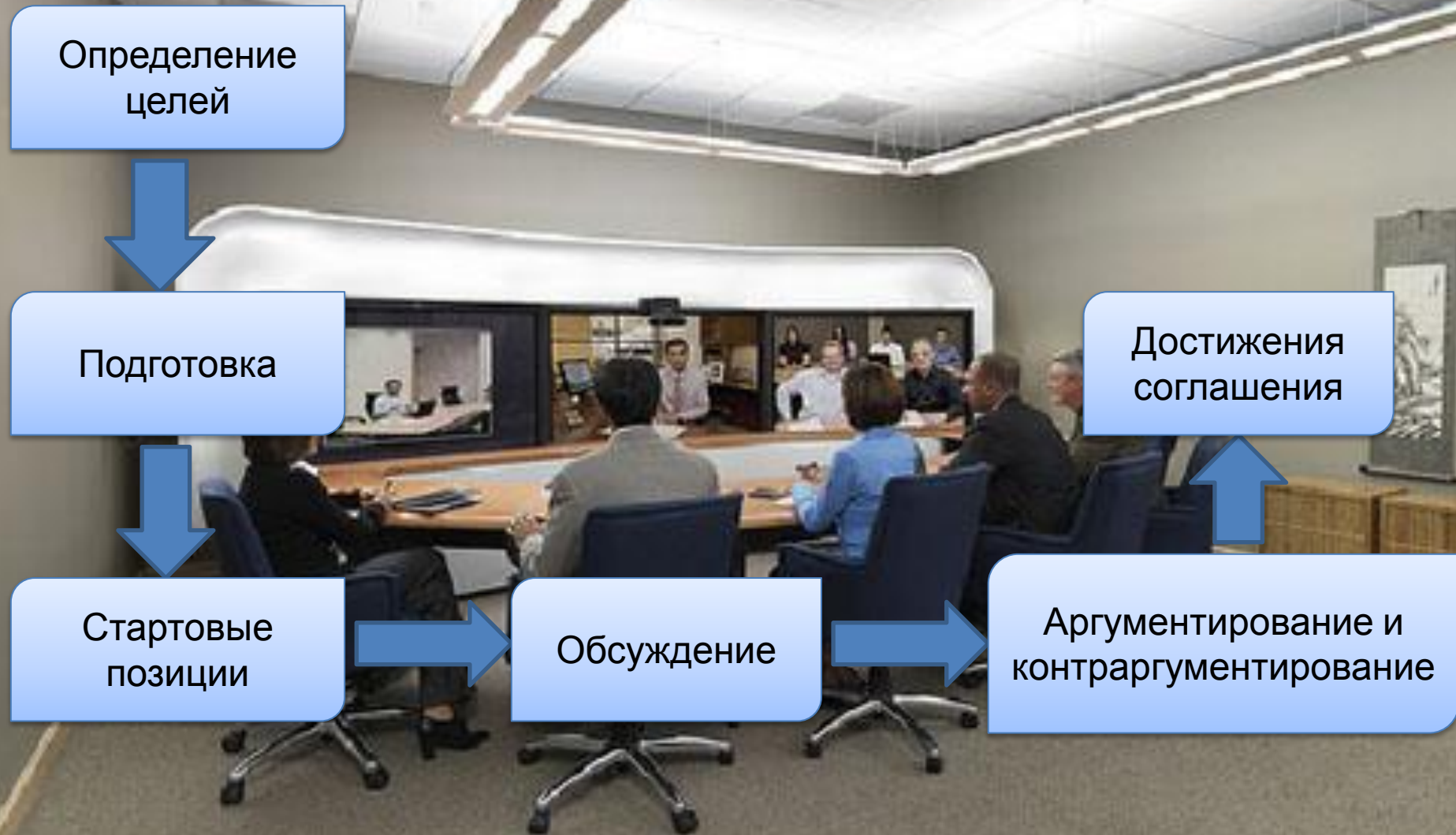
Позиционный блеф

1. Отказ от переговоров
2. Непомерные аппетиты
3. Игра на повышение
4. Сжигание мостов

«Правила игры»

- Первый шаг можно назвать профилактическим. Продемонстрируйте свою осведомленность и опытность. Несколько фактов и намеков могут привести соперника в чувство, поскольку он призадумается, а стоит ли двойная игра со столь проницательным противником свеч. Если это не помогло то вам надлежит:
- Открыто заявить о том, что вы подозреваете своего оппонента в двойных стандартах;
- Если ваше заявление принято без лишних эксцессов, вынести этот вопрос на обсуждение,
- Подвергнуть сомнению не только моральную сторону проблемы, но и эффективность не чистых или не совсем чистых приемов в деле достижения консенсуса.

Переговоры: от начала до конца





**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**