

Николаев Рустем Олегович

студент

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

Нурхамитов Марсель Радикович

старший преподаватель

Институт международных отношений

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация: авторы отмечают, что может быть, не все догадываются об этом, но каждый человек хоть раз в своей жизни, так или иначе, участвовал в переговорах. Маленький ребёнок, плачущий для получения игрушки; подросток, отпрашивающийся у родителей остаться на ночь у друга; жена, уговаривающая мужа поехать к родителям. Все вышеперечисленные примеры являются простейшими видами переговоров. При этом, простейшие они только потому, что известны каждому из нас, однако во время такого вида переговоров, многие, не зная того, используют различные психологические приемы для достижения своей цели. В статье рассмотрена психологическая составляющая ведения переговоров.

Ключевые слова: переговоры, психологическая составляющая, психологические приемы, методы переговоров, эффективность переговоров.

Человек, в совершенстве освоивший искусство ведения переговоров способен извлечь максимальную выгоду для себя в любых ситуациях, в которых может принимать участие другой человек.

Переговоры – сложный волевой процесс, целью которого является достижение сторонами определенных целей и удовлетворения ими своих потребностей.

Сама суть переговоров заключается не только в материальной стороне вопроса, но и, разумеется, в психологической. Критически важно провести правильную психологическую подготовку перед переговорами, иначе, неважно, насколько Ваше материальное положение превосходит материальное положение противоположной стороны, Вы рискуете уйти не с тем, на что рассчитывали.

Почему во время подготовки к переговорам необходимо учитывать все аспекты, которые поднимутся во время переговоров? Это необходимо, так как незнание ответа на определенный вопрос или недостаточная осведомленность о положении дел, или же незнание особенностей своего оппонента, может оказать на вас ненужное психологическое давление, сбить вас с толку, дать превосходство оппоненту. Впоследствии результат переговоров может вас не устроить. Для того, чтобы избежать такой ситуации, необходимо разработать четкий план переговоров

Подготовка включает в себя достаточно широкий спектр вопросов, который можно разложить на три основные составляющие обеспечения переговорного процесса: информационная, тактическая, психологическая.

Данные элементы являются базовыми при подготовке, они определяют ваше поведение на переговорах и являются основой выбора стратегии, методики и приемов их реализации.

Информационная подготовка заключается в сборе информации о собственных целях, партнере и о внешней среде, в которой происходят переговоры.

Тактическая подготовка включает разработку специальных приемов, применение которых позволяет направлять переговоры в необходимую для вас сторону. К примеру, один из таких приемов – комбинирование «жестких» методов переговоров и «мягких». Это является эффективным в том случае, когда ты встретился с оппонентом впервые и не знаешь, какой метод необходимо использовать конкретно с ним. Ведь с кем-то может быть эффективен «жесткий» способ, а кого-то он может только отдалить.

Психологическая подготовка включает в себя два основных аспекта – это личная психологическая подготовка и общая психологическая подготовка, необходимая для создания определенного климата переговоров [1, с. 1].

Довольно часто переговоры – это состязание, требующее большой выдержки, воли, быстрого анализа и принятия решений. Всё это требует больших затрат: волевых, умственных и физических. Основная задача психологической подготовки состоит в том, чтобы к началу переговоров вы были в наилучшей форме.

После произведения определенной подготовки, наступает момент непосредственного ведения самих переговоров. Переговорный процесс можно разделить на несколько взаимосвязанных этапов, на каждом из которых срабатывают соответствующие психологические механизмы.

Этап установления контакта. Необходимо учитывать, что на этом этапе значительную роль играют первые впечатления оппонентов друг о друге. Они, как правило, формируются под воздействием ряда факторов. К примеру, фактор превосходства. Он проявляется в меньшей степени, если участники переговоров занимают равное статусное положение. Его действие может усиливаться, если одна из сторон обладает большим ресурсом или занимает более выгодную позицию. В дальнейшем же на ход переговоров значительное влияние оказывает ряд психологических эффектов, обусловленных механизмом стереотипизации восприятия оппонента.

На этапе делового общения невозможно успешно вести переговоры без учета функционирования механизма познания оппонента. Этот механизм как бы позволяет увидеть внутреннее состояние, «прочитать» внутренний мир оппонента.

Ведь каждый человек смотрит на мир по-своему. Необходимо чётко понимать, как ваш оппонент смотрит на тот или иной объект. Так как именно в этом может заключаться решение ключевых моментов. Если же вы имеете представление о той картине мира, которая существует в голове вашего оппонента, вы можете её изменить. Именно воздействие на первоначальное восприятие

предмета спора является одним из самых эффективных способов достижения цели в переговорах [3, с. 37].

Знание сущности функционирования данных механизмов позволяет участникам переговоров более эффективно выявлять мотивы тех или иных поступков или высказываний, сопоставлять их с собственными мотивами своего поведения в аналогичной ситуации.

Немаловажное значение на этом этапе переговорного процесса играет, с одной стороны, понимание знаков невербальной информации, а с другой – умение управлять своей невербаликой.

Также успех переговоров на этом этапе во многом определяется умением задавать вопросы и получать на них исчерпывающие ответы. Вопросы в ходе переговоров выполняют функцию управления ходом переговоров и функцию выяснения позиции оппонента [2, с. 1].

Финальным этапом успешно проведенных переговоров является соглашение между сторонами. На этом этапе крайне важно проявлять тактичность, однако, сохраняя должный напор. Если «передавить» на оппонента, он может посчитать, что в проведенных переговорах его интересы были ущемлены и, независимо от того, что он скажет вам в этот самый день переговоров, выйдя из помещения, он ни за что не пойдет на психологически некомфортные для него условия. И наоборот, если на данном этапе вы будете чересчур мягким, есть риск «упустить» переговоры и выгодные для себя условия. В обоих случаях все приложенные вами усилия будут напрасны.

Идеально проведенными переговорами считаются такие переговоры, в которых каждый из участников вышел победителем. В этом случае у сторон будет приятная психологическая ассоциация с противоположной стороной, и они неизбежно захотят вновь поработать вместе.

Мы рассмотрели основные моменты при ведении переговоров, в которых так или присутствует психологическая составляющая. Разумеется, эта тема очень обширна и её невозможно раскрыть в рамках одной статьи, однако, используя даже эти немногочисленные способы, можно более уверенно и

результативно принимать участие в переговорах в самых разнообразных областях жизни.

Список литературы

1. Саркисян Б.С. Ключевые элементы хорошей подготовки к переговорам // Электронный портал «Элитариум». – 2018. – С. 1.
2. Лобан Н. А. Психологические механизмы и стили ведения переговоров // Конфликтология УМК. – Минск.: Изд-во МИУ, 2018. – С. 1.
3. Тарасов В. Искусство управленческой борьбы // Добрая книга. – 1998. – 542 с.