

Стратегия переговоров: сосредоточиться на ключевых интересах и взаимной выгоде

Умение вести переговоры – ключевой навык, который может помочь как карьерному росту, так и развитию бизнеса, в котором Вы работаете. Он заключается в нахождении общих точек соприкосновения и умении договариваться с оппонентом, улаживании конфликтных ситуаций и заключении сделки, которая приносит выгоду всем участвующим в переговорах сторонам. “Переговоры без поражения. Гарвардский метод” Роджера Фишера и Уильяма Юри является классическим руководством по стратегии переговоров. В этой книге авторы представляют следующие ключевые принципы:

Отделите людей от проблемы

Это означает, что переговоры должны быть направлены на решение проблемы, а не на уличение друг друга в личных недостатках или незнании профильной темы. Необходимо подходить к переговорам объективно, сохранять спокойствие и фокусироваться на поиске взаимовыгодного решения.

Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях

Это означает, что переговорщики должны понимать истинные цели и мотивацию каждой из договаривающихся сторон, а не ориентироваться на свои заранее подготовленные позиции. Понимание того, что на самом деле хочет каждая из сторон, позволит найти решения, которые удовлетворят потребности всех участников переговоров.

Предлагайте варианты для взаимной выгоды

Это означает, что нужно брать в расчет варианты решения проблемы, которые приносят выгоду всем сторонам, а не просто идти на компромиссы или

диктовать условия одной из сторон. Поиск нескольких вариантов решения проблемы повышает вероятность того, что будет найдено удовлетворяющее всех участников переговоров решение.

Используйте объективные критерии

Для принятия решений необходимо обращаться к объективным, измеримым критериям, а не только к личным предпочтениям и мнениям. Использование объективных критериев позволяет гарантировать, что решение будет справедливым и разумным для всех участников переговоров.

Заключение

В заключении, можно сказать, что переговоры являются необходимым навыком как в личной, так и профессиональной жизни. Следуя этим принципам из книги “Переговоры без поражения. Гарвардский метод”, вы увеличите свои шансы на нахождение взаимовыгодного решения и на создание более крепких и долгосрочных отношений с окружающими Вас людьми. Не забывайте отделять людей от проблемы, сосредотачиваться на ключевых интересах, искать взаимовыгодные для всех сторон переговоров варианты и использовать объективные критерии для оценки решений.

* * *

Этот материал предназначен только для ознакомления и не является юридической консультацией. Если у вас есть какие-либо вопросы или вы хотите узнать больше о нашей фирме, обращайтесь к [нам](#) по адресу info@danilovpartners.ru.