

КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

МАКСИМ КИСЕЛЕВ

Эксперт Института
ВШГУ, профессор
АНПО «Институт
Развития Бизнеса
и Стратегий»



СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ТИПА ПЕРЕГОВОРОВ



КОНСТРУКТИВНЫЕ

— переговоры, в ходе которых
стороны хотят поделить
некоторую выгоду

ЖЕСТКИЕ

— переговоры, в которых одна
сторона выступает в роли
агрессора и хочет получить
большую часть выгоды,
оказывая давление,
но при этом заинтересована
в сохранении отношений

АГРЕССИВНЫЕ

— агрессор не заинтересован
в сохранении отношений

ТРИ КРИТЕРИЯ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ



А

— вы достигли цели

Б

— вы сохранили с оппонентом
хорошие отношения

В

— вы не растеряли свой авторитет



Ключ к успеху в любых переговорах —
слушать собеседника (80 % всего
времени) и только во вторую очередь —
говорить самому (20 % всего времени)