

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/89125>

Тип работы: Эссе

Предмет: Переговоры в психологии

Введение 3

1 Особенности общения в переговорах 4

2 Речь в переговорах. Подготовка 6

3 Дискуссии и дебаты в переговорах 11

Заключение 14

Список используемой литературы 16

Введение

Человек, если он принадлежит к определённой лидирующей группе, зовется профессионалом.

Принадлежность к такой группе придает человеку конкретный статус, положение в социуме, авторитет и известность. Но сразу возникают и обязательства. Но не каждый менеджер может оказаться эффективным лидером. Но как представитель лидирующей группы управленец должен соответствовать требованиям этики высокой ответственности.

Как правило, в ходе переговоров в бизнесе может улаживаться спор, могут формироваться конфликты. Ведь ход мысли одного собеседника может не совпадать с ходом мысли другого. В том и состоят переговоры, что понимание точки зрения собеседника – это не прямое согласие с ней. Очень важно понять точку зрения, образ мыслей своего собеседника. Тогда партнер переходит к пересмотру своей точки зрения. Это делает меньше сферу конфликта, человек становится заинтересованным в понимании точки зрения своего партнера по общению. Формируется новое знание. Очень опасным является способ понимания собеседника исходя из своих опасений. Подозрительность – это следствие предубеждений. Это также мешает качественному и эффективному ходу переговоров. Также ошибкой является перенос ответственности решения на другую сторону, ведь важно совместное решение.

Очень часто бывает, что деловые переговоры заходят в тупик. Эмоции – это частый способ общения. И собеседники уже готовы к конфликту, а не к конструктивному решению вопроса. Эмоции собеседника вызывают эмоции другого собеседника. Страх может вызывать эмоции гнева, и это – по нарастающей. Эмоции часто заводят деловые переговоры в тупик. Иногда бывает, что эмоции просто прекращают переговоры. Поэтому следует подчеркнуть важность управления эмоциями – как своими, так и партнера [3]. Целью данной работы является рассмотрение роли дебатов и дискуссий в переговорах.

1 Особенности общения в переговорах

Каждый день в бизнесе проводятся переговоры. И ведение переговоров – это наука, которой следует учиться.

На рисунке 1 мы показали методы ведения переговоров.

Рисунок 1 – Методы ведения переговоров [3]

Принципиальные переговоры – это показатель того, как прийти к тому, что полагается по праву и с чем остаться в пределах приличия. Благодаря методу принципиальных переговоров можно быть справедливым. Это стратегия, которая нацелена на все результаты переговоров.

Есть еще и метод позиционный, когда основа – это не суть спора, а на каждую из сторон переговоров. Но такой метод не является эффективным и он не налаживает отношения между собеседниками.

Принципиальный метод – это один из подходов к позиционному подходу и нацелен для того, что переговоры велись на дружественной основе, чтобы был достигнут качественный результат.

На рисунке 2 мы показали основные пункты принципиального метода ведения переговоров.

Рисунок 2 - Основные пункты принципиального метода ведения переговоров

Рассмотрим основные элементы принципиальных переговоров.

Очень важно разграничивать участников переговоров и проблемы, которые будут обсуждаться в переговорах. Собеседники имеют двойной интерес – с одной стороны, это интерес относительно существа дела и, с другой стороны, интерес коммуникаций между партнерами [3]. Важно напоминать себе в ходе переговоров, что беседуют, прежде всего, люди. База переговоров – это не абстрактные идеи, а люди. А

люди – это не роботы, они обладают эмоциями, они привязаны к определенным ценностям, у них разные взгляды на жизнь. Люди вообще непредсказуемы. И при этом еще важно достичь такого результата переговоров, чтобы он удовлетворял интересы всех участников переговоров. Как правило, в переговорах обсуждается какая-то проблема, вопрос, ситуация. Как следствие – формируется направленность отношений между собеседниками. Иногда замечания собеседников могут приниматься как оскорбление. Это также может привести к конфликту.

Список используемой литературы

- 1) Аминов И.И. Психология делового общения. - М.: Омега-Л, 2016.
- 2) Бороздина Г.В. Психология делового общения. - М.: ИНФРА-М, 2016.
- 3) Гутброт Г. Профессиональное деловое общение. – М.: Волтерс, 2017
- 4) Зарецкая Е.Н. Деловое общение. – М.: Дело, 2018
- 5) Измайлова М.А. Деловое общение. – М.: Дашков и К, 2018
- 6) Кривокора Е.И. Деловые коммуникации. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 188 с.
- 7) Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – Спб: Знание, 2016. – 494 с.
- 8) Сидоров П.И. Деловое общение.- М.: ИНФРА-М, 2016. – 384 с.
- 9) Спивак В.А. Современные бизнес-коммуникации.- Спб: Питер, 2016. – 448 с.
- 10) Шарков Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации. – М: Дашков и К, 2009. – 406 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/89125>