

«Собеседование с работодателем: Эффективные переговоры»

23 апреля в 9.00 Корпоративным учебным Центром Волго-Вятского Сбербанка для студентов кафедры общей и педагогической психологии ВлГУ был проведён вебинар на тему «Собеседование с работодателем: Эффективные переговоры». Встреча состоялась на платформе ZOOM.

Ведущая вебинара — Зиганшина Евгения — предложила к обсуждению некоторые вопросы по теме «Эффективные переговоры». Основными вехами онлайн-конференции стало рассмотрение следующих тем:

1. Что же такое переговоры?
2. Переговорные школы.
3. Этапы переговоров.
4. Измерение эффективности переговоров.
5. Управленческая борьба. Деловая и позиционная борьба.
6. Рекомендованные к ознакомлению материалы.

Вебинар начался с самопрезентации ведущей и участников. После чего Евгенией было предложено поразмышлять на тему того, чем же отличаются продажи от переговоров, а также в чём суть понятия «переговоры». Участники быстро откликнулись на просьбу и предложили много разных мнений на этот счет.



Переговоры - это

... Коммуникация между сторонами для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет возможность контролировать ситуацию и свободна от другой стороны в принятии решения.



Затем были представлены различные переговорные школы, особое внимание ведущая уделила Таллинской школе переговоров. Эта школа самая распространённая в нашей стране, она близка нам по духу, в ней говорится о том, что переговоры это не просто достижение цели без каких-либо психологических факторов, а целая система. Например, в Гарвардской школе переговоры начинаются сразу с обсуждения цели (переговоры = математика), в таких переговорах присутствует только деловое общение. Для русского человека такое общение доставляет дискомфорт и даже может давить.

Владимир Тарасов — создатель Таллинской школы в России — выделял различные этапы переговоров. Первым из них является «безопасность» — это процесс нахождения общего языка, создания благоприятной обстановки, именно на этом этапе проявляется искусство малого разговора. Следующий этап — основной. Он предполагает обсуждение цели переговоров. И на последнем, заключительном этапе



**ЭТАПЫ
ПЕРЕГОВОРОВ**

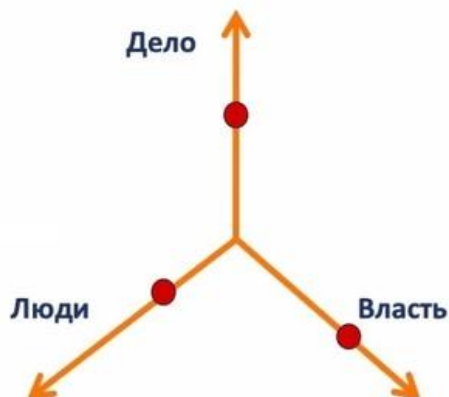
1. Безопасность
2. Цели
3. Сотрудничество

кран Uchebnyi Center VVB

Владимир Тарасов также предложил способ измерения эффективности переговоров. Важно, чтобы три составляющие (люди, дело, власть) находились на одном уровне развития. Если они находятся на одном уровне, то можно считать, что переговоры максимально эффективны. Часто

такое случается, если участники пришли к соглашению ещё до самого процесса переговоров и по сути, тогда такие переговоры являются лишь формальностью.

ИЗМЕРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ



кран Uchebnyi Center VVB



Ведущая также рассказала о таком понятии, как управленческая борьба и для лучшего его внимания привела такую цитату: «Алгоритмы те же, что и в военном искусстве, но (борьба идёт — Прим. ред.) за роль в социальном пространстве». Управленческая борьба — это борьба за управление ситуацией в своих интересах. Кроме того, борьба бывает деловой и позиционной.

Деловая и позиционная борьба



ДЕЛОВАЯ БОРЬБА -
аналог боя



ПОЗИЦИОННАЯ БОРЬБА
- аналог маневров

кран Uchebnyi Center VVB



На основе этих понятий участникам были предложены задания, им предлагалось посмотреть отрывки из кинофильмов («Собачье сердце» и «Заяц над бездной») и обнаружить приемы деловой и позиционной борьбы. Участники очень активно проявили себя в этом задании, быстро реагировали, делились собственным мнением, проявили интерес и были очень благодарны Евгении за выбор таких прекрасных фильмов в качестве примеров.

В заключение была предложена литература для ознакомления, сайты для более глубокого изучения темы переговоров. Попрактиковаться в полученных знаниях участники всегда смогут за просмотром любимых фильмов.

Источники

Управленческая борьба:

<http://www.poedinki.ru>

<https://www.youtube.com/channel/UCtVbWu9meCWP2KUT-Rckdyg/featured>

Полезные книги:

Я всегда знаю, что сказать. Книга-тренинг по успешным переговорам
Рызов И.

Искусство управленческой борьбы
Тарасов В.

Как оказывать влияние на людей в жизни и бизнесе
Козлов Д.

Игры, в которые играют люди
Бёрн Э.

Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия
Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И.

скан Учебный Центр VVB



Данный вебинар оказался очень полезен студентам, особенно в сложившейся непросто ситуации, ведь в особенности сейчас необходимо знать, как правильно общаться и взаимодействовать с другими людьми не только в бытовой, но и в деловой сфере.