

ГАРВАРДСКИЙ МЕТОД ПЕРЕГОВОРОВ

Тимофеев А.А.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

Гарвардский метод переговоров – метод переговоров, предполагающий несколько стилей ведения переговоров. Переговоры по данному методу позволяют участникам проявлять гибкость и находить несколько путей развития переговоров

Основные содержания гарвардского метода

1. Отделение людей от проблем
2. Концентрация на интересах, а не на позициях
3. Изобретение взаимовыгодных вариантов
4. Использование объективных критериев

Гарвардский метод концентрирует внимание на психологии людей – участников переговоров, на креативном подходе к решению возникших проблем, на умении воспринимать разногласия не как позицию людей, а как обстоятельства, которые возникли объективно, а не по вине участников переговоров. Поэтому переговорщики настроены не на борьбу, а на сотрудничество с целью совместного поиска взаимоприемлемого решения.

Эффективность переговоров может быть достигнута на четком восприятии интересов и мнений сторон. Это касается как психологии, так и экономики. Для того, чтобы решить психологические проблемы, следует использовать психологические приемы. Если восприятие оказывается неадекватным, надо искать способы разъяснения и убеждения. При возникновении непонимания необходимо нормализовать общение и только затем вернуться к разъяснениям и уточнениям по существу проблемы.

Важный психологический прием - это понимание образа мышления другой стороны. Данный прием не только поможет в правильном восприятии оппонентов, но и в гораздо более широком аспекте. Можно сказать, что это самостоятельная проблема.

Поиск вариантов решения не является естественным процессом. Наоборот, нормой обычно выступает, к сожалению, отказ от изобретения вариантов. Люди чаще всего размышляют прямолинейно. А вот для проявления креативности необходимы специальные усилия.