



Для того чтобы удачно провести переговоры, необходимо верить в свои силы, но при этом твёрдо стоять на своём / SHUTTERSTOCK

# Проявите мягкую силу и контролируйте голос. Это важно для переговоров

Светлана Перцова  
svetlana.pertsova@gazetametro.ru

– Переговоры – это коммуникативное взаимодействие между сторонами, партнёрами или группами с целью достичь определённых целей и закрепить принятое решение договором, – объясняет Metro психолог, судебный эксперт, преподаватель психологии Татьяна Коробова. – Ваш визави, конечно же, нацелен на положительный исход переговоров именно для себя, в связи с этим он может применять различные способы влияния. Вам это тоже под силу. Подробнее о вспомогательных приемах Metro рассказали психологи и коучи.

## Услышьте другого

1 **Учитесь вести диалог** – Самая большая ошибка в ведении переговоров – это говорить только о себе и не давать сказать другому. Так вы попросту не только не выигрываете, но и вообще не придёте ни к какой договорённости. Вторая сторона просто не пойдёт навстречу, – говорит Metro Ольга Камышинская, психолог. – Для того чтобы вести диалог грамотно, важно

научиться слушать партнёра. Тут всё как в обычной жизни. Каждый человек хочет быть услышанным, и нужно уметь удовлетворять эту потребность собеседника. Таким образом у вашего визави возникнет эмпатия, а с ней любые дела идут быстрее.

## Просите прямо

2 **Не бойтесь спрашивать о чём угодно** – Я думаю, в том, чтобы в процессе разговора выразить просьбу, ничего страшного нет. Но помните, что переговоры должны вестись на равных, – говорит Ольга Камышинская. – Такое поведение помогает существенно экономить время. Ведь вы не ходите вокруг да около, пытаетесь выразить свою просьбу намёками. Особенно это важно для успешных людей, график которых плотно расписан.

Впрочем, к отрицательному ответу на просьбу тоже нужно быть готовым. – Реакция собеседника на вашу просьбу может быть абсолютно любой. Но в переговорах важно помнить: вы отвечаете только за собственные реакции, реакции вашего собеседника зависят исключительно от него, – добавляет Мария Спицына. – И ещё,

нужно осознанно подходить к просьбам: будьте в любом случае готовы принять отказ или получить положительный ответ и продолжить переговоры дальше.

## Мягкая сила

3 **Не будьте вялым или слишком агрессивным** – Чтобы построить с собеседником взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество, важно найти золотую середину – не быть слишком мягким или агрессивным, а скорее быть твёрдым. Прекрасный подход, который демонстрирует эту середину и позволяет показать мягкую силу, – это ненасильственное общение (ННО), – говорит Мария Спицына.

Правила ННО были сформулированы американским психологом Маршаллом Розенбергом. Самое главное – это сделать акцент на понимании и сопереживании. Например, фраза «Ты плохо работаешь!» по правилам ННО превращается в «Последние несколько месяцев ты пропускаешь дедлайны. У тебя что-то случилось?».

Психолог Татьяна Коробова также советует сосредоточить внимание на самоконтроле.

– Необходимо контролировать поведение и голос, которые играют немаловажную роль в переговорах. Тембр, тон и интонация могут передавать ваши эмоциональное состояние и утверждения. Говорите голосом, который будет восприниматься уверенным и спокойным, – объясняет Коробова.

Эксперты уверены, что, развивая навыки коммуникации, вы сможете изменить не только свой мир, но и мир вокруг.

## Имейте цель

4 **Не теряйте время на переговоры без финальной точки**

– Фатальная ошибка – не иметь понятной цели или предмета переговоров. Отклонения на пути к понятной цели – это как минимум приобретение опыта, пусть и негативного, а отсутствие представления о желаемом результате – потеря не только вашего времени, но и времени вашего собеседника, – говорит Metro Мария Спицына, тренер по переговорам и коммуникациям, основатель школы коммуникаций Soft Leader School. – Так что готовьтесь к важной встрече тщательнее.

## КОРОТКО

**В России интерес к профессии модельера вырос за последний год**

**МОДНАЯ РАБОТА.** Количество желающих работать дизайнерами одежды в России стремительно увеличилось: только за год число резюме таких специалистов выросло на 20%, а конструкторов-модельеров одежды – на 40%, рассказали аналитики МХПИ, проанализировав данные рекрутинговых сервисов. Подъёму интереса предшествовал пятилетний спад популярности обеих профессий. **METRO**

**Москвичей ждут на курсах по карьерному развитию**

**УЧЁБА.** Комплекс «Техноград» на ВДНХ проведёт три онлайн-курса и два очных занятия по карьерному и личностному развитию. На вебинарах обсудят профайлинг, мотивацию и эмоциональный интеллект как одни из востребованных мягких навыков. На офлайн-встречах гости познакомятся с бизнес-коучами и научатся искать работу. Адрес площадки: павильон «Арт. Техноград», пр-т Мира, 119, стр. 318. **METRO**

**Россияне чаще всего берут отгул на работе из-за детей и врачей**

**ИССЛЕДОВАНИЕ.** Сервис «Работа.ру» узнал, почему россияне берут отгулы и как часто придумывают причины для пропуска работы. Большинство респондентов (35%) берут выходной из-за детей, 34% делают это, чтобы пойти к врачу, 29% – из-за плохого самочувствия, а каждый четвёртый (24%) посещает МФЦ и другие государственные организации. Также оказалось, что большинство россиян не выдумывают причины для отгула. **METRO**

### НАГЛЯДНО

Сколько процентов причин ваших отгулов было выдуманно за прошедший год?



\*«Работа.ру»

**Американцы перестали устраиваться на работу**

**ЗА ВУГРОМ.** В США сократилось количество работающих мужчин трудоспособного возраста, из-за чего многие из них испытывают трудности с деньгами и ментальным здоровьем, пишет издание Business Insider. На данный момент 1,3 млн мужчин зависят от пособий. Эксперты считают, что американцы перестали искать работу из-за опийного кризиса, наступившего ещё в середине 1990-х, и экономического спада в стране. **METRO**

**Математики теперь имеют собственный праздник**

**ОСОБАЯ ДАТА.** Правительство России утвердило новый профессиональный праздник – День математика. Его предложили отмечать 1 декабря. Распоряжение подписал премьер-министр Михаил Мишустин. Идею утвердить новый профессиональный праздник впервые выдвинул ректор МГУ имени М. В. Ломоносова Виктор Садовничий на Всероссийском съезде учителей и преподавателей математики в 2023 году. **METRO**