

Худенко Ольга

студентка

Хомич Вікторія

к.філол.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин

СЕКРЕТ УСПІШНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

У сучасних мовознавчих працях, зокрема як у зарубіжних [1, 2, 3, 4], так і в українських [5] знаходимо матеріал, у якому досліджено «секрети» успішних переговорів. Пристальна увага зосереджена на аналізі дванадцяти стратегій ведення успішних переговорів, що й стало темою нашої наукової розвідки.

Переговори – це метод досягнення угоди шляхом ділового спілкування, коли обидві сторони мають як спільні, так і протилежні інтереси [4].

Переговори є важливою складовою роботи будь-якої фірми, підприємства тощо. У процесі переговорів партнерами обговорюються різні питання, вони домагаються згоди з обговорюваної теми. Слід також зазначити, що вивченням етики й психології переговорних процесів займаються не лише окремі дослідники, а й спеціальні центри, а методика ведення переговорів входить до програм підготовки фахівців різних профілів.

Наразі переговори відіграють важливу роль. Кожна людина бажає досягти своєї мети в переговорному процесі, тому не всім подобається вислуховувати інші нав'язливі кимось рішення. Тож, ведення переговорів може бути «за сценарієм»: податливим або твердим [1]. Переговори може вести як одна людина, так і декілька однодумців. Їх успіх залежить не лише від досконалого знання предмета обговорення, але й від техніки ведення.

Загально відомо, що переговори застосовуються тоді, коли в односторонньому порядку не можна вирішити питання або неможливо. Часто на практиці ігноруються переговори, які мають змішані інтереси. Особливо, коли партнери не мають досвіду їх проведення, і тому наполягають лише на своїй пропозиції і не приймають до уваги інших думок [2].

Та є ряд «секретів» успішності. Так, найвдалішими днями для проведення переговорів вважаються вівторок, середа, четвер. Сприятливий час дня через півгодини – годину після обіду, коли ми перестаємо думати про їжу. Доречним місцем для переговорів є ваш офіс або офіс представництва партнера, нейтральна територія (конференц-зал , ресторан і т.д.) [3].

На думку Даймонда, існує 12 основних стратегій ведення переговорів. Їх можна комбінувати залежно від конкретної ситуації та з урахуванням особистості співрозмовника. Розглянемо кожну з них докладніше [4].

1. Цілі насамперед. Перед тим, як почати переговори, ми повинні чітко визначити цілі, які ми бажаємо досягти після закінчення переговорів. Вони мають бути конкретними, а всі обрані тактики повинні забезпечити їх реалізацію.

2. Уся справа в людях. Щоб досягти успіху в переговорному процесі, то потрібно поставити себе на місце опонента, так би мовити обмінятися ролями.

До переговорів потрібно завжди готуватися, щоб викликати зацікавленість опонента.

3. Не забувайте про емоції. Головне не виводи з себе опонента. Ми повинні бути на одних емоціях з ними. Якщо інша сторона буде емоційно неспокійна, схвильована, то буде нереально домогтися запланованого. Для цього ми повинні бути доброзичливими, виражати симпатію до них.

4. Кожна ситуація не схожа на інші. Кожні переговори вимагають індивідуального підходу, тому потрібно оцінювати ситуацію адекватно й за потреби – імпровізувати. Головне напередодні дізнатися про опонентів і не сумніватися у своїх силах.

5. Краще рухатись поступово. Переговори не люблять поспішності. Під час їх проведення ви повинні бути спокійні і впевнені в собі. Зайва наполегливість може стривожити вашого опонента. Рухайтесь до мети поступово.

6. Взаємовигідний обмін цінностями. Проаналізуйте, що важливо для вашого опонента й дайте йому це (якщо, звісно, не заперечує вашим інтересам). Відповідно, і ви отримаєте бажане. Такий обмін взаємовигідний.

7. З'ясуйте стандарти своїх опонентів. Через своїх знайомих, клієнтів і колег дізнайтеся про опонентів. Цю інформацію обміркуйте і зробіть правильні висновки.

8. Прозорість, конструктивність і жодних маніпуляцій. Не обманюйте своїх опонентів. Це до добра не доведе. Якщо вони дізнаються про приховані мотиви, то рішення у переговорах не досягнете. Якщо вам заважає щось проводити, то доречніше пояснити ситуацію і домовитись про їх перенесення.

9. Завжди ідіть на контакт, стверджуйте очевидне, висловлюйте своє бачення мети. У переговорах успіх залежить від вашого уміння контактувати з опонентом. Не потрібно залякувати, звинувачувати співрозмовника, а навпаки звернути на його переваги. Тоді переговори будуть успішні.

10. Кожна проблема – це джерело нових можливостей. Зрозумійте причину, яка вам заважає досягти мету. Проаналізувавши її, ви знайдете різні варіанти рішень, бо немає нічого неможливого. З'ясуйте причину не прийняття рішення – і ви побачите безліч розв'язків її.

11. Приймайте відмінності. Самодостатній співрозмовник приймає відмінності інших людей, і це на користь усім. Тому не бійтеся відмінностей, приймайте людей такими, які вони є.

12. До переговорів потрібно як слід підготуватися. Обов'язково готуйтеся до переговорів. Продумайте всі можливі варіанти проходження переговорів. Розробіть стратегію й обов'язково використайте її. Практика – велика річ!

Отже, головним для успіху в переговорах є уміння викликати довіру в слухачів, бути компетентним, чесним, енергійним, приймати близько до серця проблеми й турботи інших. Найважливішими передумовами успішного проведення переговорів є ґрунтовна підготовка, концентрація на предметі розмови, орієнтуватися на вирішення проблеми мислення, прагнути виробити загальну позицію, і при цьому дотримуватися загальнолюдських цінностей.

Список використаних джерел

1. Дараховський І.С., Прехул Т.В. Бізнес і менеджер. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 212с.
2. Заводський Й.С. Менеджмент: Management. – У 3т. – Т.1. – 3-вид., доп. – К.:Видавництво Європ. Ун-ту. – 2001. – 542с.
3. Дебольський М. Психологія делового общення. – М.:МАУП,1998. – 244с.
4. Даймон С. Успішні переговори. Як отримати більше. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 560с.
5. Хомич В.І. Кредитно-модульний курс української мови (за професійним спрямуванням): навчально-методичний посібник для студентів стаціонарної та заочної форм навчання економічних та технічних спеціальностей. – 3-ге вид., перероб. і допов. / В.І. Хомич, С.В.Толочко. – Ч. II. – Ніжин: Міланік, 2015. – 190 с.

Шепета Віталіна

студентка

Грабовецький Олександр

старший викладач

ВП НУБіП Укараїни «Ніжинський агротехнічний інститут»

м.Ніжин

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

У сучасному розумінні фінансами називають систему економічних відносин, за допомогою яких створюються і розподіляються державні кошти.

Як зазначає А.Г. Зюнькін, «фінансова діяльність держави зумовлена об'єктивною необхідністю розподілу та перерозподілу національного доходу, а також задоволення як індивідуальних потреб громадян, так і потреб суспільства в цілому» [3].

На практиці фінансова діяльність держави являє собою процес збирання, розподілу (перерозподілу) та використання коштів, що забезпечують виконання державою функцій. Нею займаються уповноважені державні органи, що здійснюють пряме планове збирання і розподіл коштів. Всі фінансові ресурси в державі поділяються на централізовані та децентралізовані фонди грошових коштів. Централізовані фонди надходять у розпорядження держави як суб'єкта влади, тоді як децентралізовані утворюються в усіх галузях народного господарства. До державних фінансів України належать зведений державний бюджет України, фінанси державного сектора економіки, централізовані та децентралізовані фонди цільового призначення, державний кредит, резервні та страхові фонди.

У своїй фінансовій діяльності держава керується рядом принципів. Одним з них є публічний характер фінансової діяльності, що означає її відкритість. Найважливіші акти цієї діяльності держави доводяться до відому громадськості завдяки засобам масової інформації. Іншим принципом фінансової діяльності є розподіл функцій між представницькими та виконавчими органами влади.