**Практичне заняття № 8:**

**Типи переговорів та стилі їх ведення**

1. Типи переговорів:

- дистрибутивні,

- інтегративні,

- структурування відносин,

- внутрішньоорганізаційні переговори.

2. Основні (універсальні) стилі ведення переговорів.

**Література**

1. Ващенко І. В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. / І. В. Ващенко, М. І. Кляп. К. : Знання, 2013. – 408 с.
2. Примуш М. В. Конфліктологія. Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2006. –288 с.
3. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський. Рівне : Перспектива, 2017. – 240 с.

**Тест 1. «Чи вмієте ви вести ділові переговори»**

*Інструкція.*Вам пропонується 16 питань, на кожне з яких ви повинні відповісти «так» або «ні».

1. Чи буває, що вас дивують реакції людей, з якими ви зіштовхуєтеся в перший раз?
2. Чи є у вас звичка договорювати фрази, які почав говорити ваш співрозмовник, оскільки вам здається, що ви вгадали його думку, а говорить він занадто повільно?
3. Чи часто ви скаржитеся, що вам не дають усього необхідного для того, щоб успішно закінчити доручену вам роботу?
4. Коли критикують думки, які ви розділяєте, або колектив, у якому ви працюєте, чи заперечуєте ви (або хоча б виникає у вас таке бажання)?
5. Чи здатні ви передбачати, чим ви будете займатися в найближчі 6 місяців?
6. Якщо ви потрапляєте на нараду, де є незнайомі вам люди, чи намагаєтеся ви сховати вашу власну думку по обговорюваних питаннях?
7. Чи вважаєте ви, що в будь-яких переговорах завжди хтось стає переможцем, а хтось обов'язково програє?
8. Чи говорять про вас, що ви завзяті й твердолобі?
9. Чи вважаєте ви, що на переговорах завжди треба запитувати вдвічі більш того, що ви бажаєте отримати насправді?
10. Чи важко вам приховати свій поганий настрій, наприклад, коли ви граєте із приятелем у карти й програєте?
11. Чи вважаєте ви необхідним заперечити по всіх пунктах тому, хто на нараді висловив думку, протилежну вашої?
12. Чи неприємна вам часта зміна видів діяльності?
13. Чи зайняли ви ту посаду й чи одержали ту зарплату, які намітили для себе кілька років назад?
14. Чи вважаєте ви припустимим користуватися слабостями інших заради досягнення своїх цілей?
15. Чи впевнені ви, що можете легко знайти аргументи, здатні переконати інших у вашій правоті?
16. Чи готуєтеся ви старанно до зустрічей і нарад, у яких ви має бути і взяти участь?

*Оцінка результатів.*За кожну відповідь, що збігається з контрольною, нарахуєте собі по 1 балу. Оціните свої результати.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| ні | ні | ні | ні | ні | ні | ні | так | ні | так | так | так | так | ні | ні | ні |

*Сума балів від 0 до 5*означає, що ви не готові для ведення переговорів. Вам належить дещо попрацювати над собою.

*Сума балів від 6 до 11* означає, що в цілому ви готові до ведення переговорів, але є небезпека, що в переговорному процесі в самий незручний момент можуть виявитися владні риси вашого характеру. Вам необхідно навчитися тримати себе в руках.

*Сума балів від 12 до 16* означає, що ви маєте високу підготовленість до ведення переговорів і можете вести їх легко й невимушено. Але вам належить мати на увазі, що партнери по переговорам можуть подумати, що за цією легкістю й невимушеністю ховається нечесність і нещирість.