



Forbes *Woman*

FORBES WOMAN / ПЕРЕГОВОРЫ

07.05.2018 07:31

Без лишних слов: почему женщины – лучшие переговорщицы

332 SHARES



Марина Фомина *Forbes Contributor*

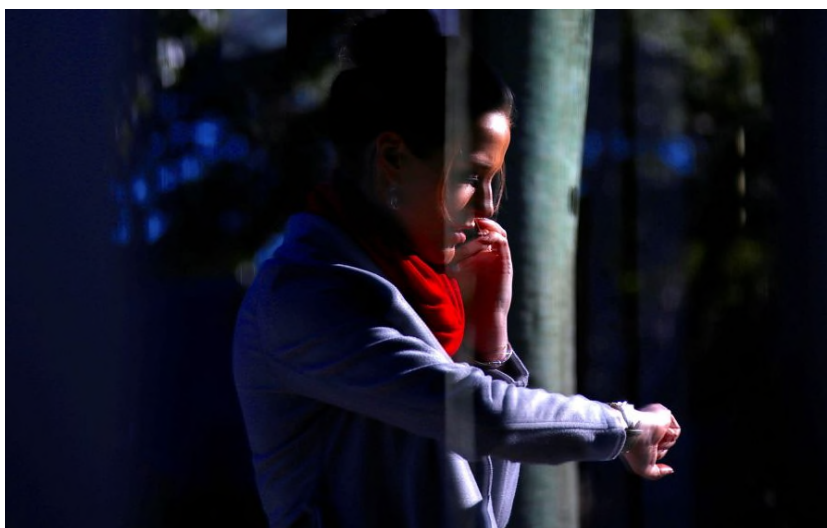


Фото David Gray / Reuters

Переговоры – интеллектуальный и тонкий процесс. И в нем пригодятся качества, которые во многом свойственны женщинам

Однажды я спросила у одного успешного предпринимателя: «Как вы думаете, почему считается, что женщины – лучшие переговорщицы?» Он ответил: «От женщины обычно ждут, что она либо глупая, либо мягкая. В первом случае мы надеемся ее подцепить на простейший комплимент, а во втором – продавить. Но если вдруг она проявляет себя с неожиданной стороны, то нам бывает сложно перестроиться».

Многие вещи люди склонны рассматривать через призму гендерных различий. Считается, что женщины более мягкие, эмоциональные и менее сообразительные, чем мужчины. Но любые стереотипы – это лишь обобщения. И среди мужчин, и среди женщин много как хороших, так и плохих переговорщиков. История знает примеры и мягких податливых мужчин, и идущих напролом женщин.

Однако, как показывает практика, женщинам чаще свойственны качества, необходимые успешному переговорщику.

Многозадачность

Для успешного ведения переговоров надо уметь наблюдать, слушать и быстро обрабатывать информацию. Хороший переговорщик мало говорит и много слушает. В процессе коммуникации большую роль играет не только речь, но и невербальная составляющая. Женщины более чувствительны к эмоциональному фону, лучше различают интонационные оттенки и понимают истинные потребности и интересы оппонента. Благодаря бессознательной подстройке к собеседнику, они интуитивно способны находить точку влияния на ход переговоров.

Коммерческий директор торговой сети советует уделять внимание мелочам. «Обратите внимание, смотрит ли человек в глаза, как перебирает руками, поглядывает ли на часы. Все это в комплексе говорит о его истинных намерениях. Если вижу, что ему некомфортно, я повторяю те его слова, от которых у него самого глаза загораются. Так постепенно вывожу его сначала на хорошее настроение и доверие ко мне, потом предлагаю различные варианты решения проблемы», — рассказывает она.

Терпение

Редко грубый и агрессивный подход приводит к хорошему результату. Для результативного ведения переговоров нужно уметь держать паузу и занимать выжидательную позицию. Здесь терпение — это не столько способность наступить на горло своим интересам, сколько умение расслабиться и на время отойти в сторону. Мужчины редко способны отодвинуть свое эго на второй план.

Гибкость

Часто в ходе переговоров ситуация меняется резко и кардинально. Готовность управлять процессом в условиях неопределенности и

гибко менять стратегию – это важное условие успеха. Переговорщицу важно помнить об основной цели, но нужно уметь менять способы ее достижения. Женщинам свойственно находить нестандартные варианты решений, умело сочетая логическую и творческую составляющую. Кроме того, они ориентированы на сотрудничество и сглаживание острых углов. Это позволяет им легче управлять возникающими в процессе переговоров противоречиями.

Руководитель филиала торговой сети говорит, что всегда идет на переговоры на территорию бизнес-партнера, чтобы создать базу для доверия.

«Однажды я переборщила с таким комфортом, и руководитель увлекся ролью царя в своем королевстве. Я спровоцировала его на спор, который его заинтересовал. Если бы я этого не сделала, он перестал бы воспринимать меня всерьез. Это добавило адреналина в наши переговоры и уважения ко мне как к серьезному спарринг-партнеру. Расставаясь, он сказал, что я не так проста, как ему казалось. Сочла это за комплимент», – добавляет девушка.

Женские штучки

Поскольку женщин традиционно воспринимают как слабый пол, это открывает для них дополнительные перспективы. Они получают возможность использовать такие инструменты, как эффектная внешность и различные эмоциональные тактики. Кроме того, часто срабатывает мужской стереотип, при котором мужчине стыдно проиграть женщине, а победить ее позорно. Порой женщины используют свою красоту и обаяние неосознанно, склоняя оппонента к выгодным для себя решениям.

Стратегия, как правило, выстраивается в зависимости от цели переговоров. Бизнес – это не столько дело, сколько взаимоотношения. И чем они крепче, тем устойчивее бизнес. Иногда важно пойти на уступки здесь и сейчас, чтобы построить долговременные партнерские отношения, открывающие дальнейшие перспективы. Если задача достичь четкого, конкретного и быстрого результата, сбить цену и завершить сделку, то мужчинам это сделать легче. Если же цель – наладить долговременное сотрудничество и договориться по

глобальным вопросам, то лучше это поручать женщинам, в выстраивании таких бизнес-процессов у них нет равных.