

### **Торговый стиль ведения переговоров**

Основной принцип этого стиля заключается в обмене уступками. В результате обмена Вы в чем-то проигрываете, чтобы в чем-то выиграть.

Уступки используются для преодоления сопротивления оппонента и получения от него необходимого Вам. Торговый стиль малоприменим в отношении между близкими и любящими друг друга людьми. Этот стиль используется там, где конфликтующие стороны заинтересованы в решении спорного вопроса и согласны на частный компромисс, который более или менее устраивает обе стороны в ситуациях, когда ни одна из сторон конфликта не имеет достаточного преимущества.

Основной тактикой торгового стиля является «порционный торг», эффективный в случаях, когда спор между сторонами касается рыночных отношений.

Зачастую в «порционном торге» преимуществом обладает та сторона конфликта, которая обладает достаточно весомыми альтернативами, чтобы не идти на уступки и, конечно, те, кто проявит большее упорство и выдержку.

К основным приемам «порционного торга» можно отнести следующие методы, связанные с выбором формы подачи и распределения информации, имеющей отношение к предмету торга.

- Оценка реакции оппонента и выявление слабых мест. Стороны обмениваются разнообразными предложениями, намеками высказывают возможные варианты решения проблемы. Все это, а также невзначай брошенные замечания имеют целью сбор информации о другой стороне.
- Промежуточное предложение и сокрытие информации. Последовательность промежуточных предложений имеет значение направление внимания оппонента для выбора уступок в нужную для Вас сторону. Как правило, стороны не открывают друг другу свои возможности и альтернативы мировому соглашению.
- Имитация мирного стиля. В процессе торга другая сторона может проявить уступчивость и доброжелательность, в то время как целью такого поведения является достижение уступок путем имитации мирного стиля. Демонстрация симпатии на торговых переговорах не всегда искренна и имеет своей целью усыпление бдительности оппонента.