

### **Выход из «тупика» о время переговоров**

- Разделите проблему на составные части, выделив и отбросить в сторону вопросы, к которым можно вернуться позже.
- Выясните у другой стороны, по какой причине Ваши варианты решения отвергаются.
- Приостановите переговоры по основным вопросам. После перерыва в обсуждении люди проявят больше здравомыслия.
- Выявите общие приоритеты и интересы, и после этого продолжить переговоры с обсуждением общих интересов.
- Выясните скрытые намерения оппонента, и готовность к компромиссу. Обсудите с другой стороной скрытые намерения и возможность достижения компромисса с этой позиции.
- Признайтесь оппоненту, что Вы оказались в тупике и просите помощи. Такой «ход» на переговорах может побудить оппонента выдвинуть творческие идеи, либо отказаться от противостояния.
- Прервите процесс переговоров и разберитесь, поможет ли он Вам в достижении поставленных целей. Может оппонент готов решить конфликт другим способом, а не при помощи прямых переговоров.
- Перечислите оппоненту возможные потери в случае, если проблема останется нерешенной в процессе переговоров. Спросите оппонента о том, что он может потерять в случае срыва переговоров.
- Предложите оппоненту провести «мозговой штурм», предлагая все возможные и даже не практические варианты. Составьте список всех возможных вариантов решения сторон.
- Обратитесь к арбитру, который определит, чей вариант решения лучше. Предложите оппоненту обратиться к посреднику-медиатору прежде, чем обратиться в суд. Обдумайте вариант обязательного арбитража, который обойдется дешевле судебного процесса.