

### **Противодействие давлению оппонента**

Люди с повышенной чувствительностью, нерешительные, тревожные, социально незащищенные или просто неуверенные в себе, могут поддаться давлению собеседника и уступить в споре, приняв неудачное решение.

Подготовка и нейтрализация уловок и давления со стороны оппонента, является важной составляющей искусства ведения переговоров.

Распространенными приемами эмоционального воздействия на собеседника могут быть:

- уход от неудобных для разговора тем;
- задержка в принятии решения;
- многократное повторение вопроса, постепенно переходящее в утверждение;
- высмеивание собеседника и «переход на личность»;

В таблице представлены типичные манипуляции и способы их нейтрализации, описанные в книге Мастенбука «Переговоры».

<b>Манипуляции оппонента</b>	<b>Цель манипуляции</b>	<b>Способ нейтрализации</b>
Создание видимости, что предложения оппонента слишком запутанно и неясно.	Получение дополнительной информации.	Уточнить, что именно не понятно.
Представление основной проблемы как второстепенной и простой. Создание впечатления, что оппонент является деловым партнером.	Формирование установки, что оппонент не тот человек, который не пытается осложнить жизнь другим.	Четко понимать, что существует много различных по степени важности вопросов для принятия решения по основной проблеме.
Просьба «войти в положение».	Вызвать сочувствие или жалость.	Не принимать на себя обязательств.
Авторитетные риторические высказывания, основанные на общеизвестных фактах.	Опасение показаться глупым и несерьезным.	Утвердить, что некоторые вопросы ещё не обсуждались.
Демонстрация упрямства и самоуверенности.	Вынудить оппонента оказаться в роли просителя и показать, что его доводы не принимаются во внимание.	Не принимать близко к сердцу такого рода утверждения и вести себя более уверенно.
Показать, что действия другой стороны могут быть подвержены критике общества или заинтересованными лицами.	Создание ощущения опасности и чувства неуверенности.	Возмутиться использованием такой тактики проведения переговоров.
Быть дружелюбно настроенным и в то же время постоянно возмущаться.	Дезориентация и запугивание оппонента.	Хладнокровно относиться к дружелюбным и скептическим высказываниям оппонента.
Преувеличенная зависимость оппонента.	Вызвать неуверенность и вынудить оппонента ослабить позицию на переговорах.	Задать критические вопросы и хладнокровно отнестись к высказываниям оппонента.