

Отдельные тактические приемы, используемые при ведении переговоров

- 1. Пакетирование** - несколько вопросов обсуждаются в комплексе. В рамках концепции торга использование «пакета предложений» предполагает объединение выгодных и менее выгодных для оппонента предложений в общий комплекс обсуждаемых вопросов.
 - 2. Постепенное повышение сложности» обсуждаемых предложений.** При совместном поиске решений стороны оговаривают простые вопросы и после этого переходят к обсуждению сложных.
 - 3. Разделение проблематичного вопроса на отдельные части.** Стороны выделяют отдельные компоненты проблемы, которые легче обсудить и начинают обсуждение более простого вопроса.
 - 4. Выдвижение требований в последнюю минуту переговоров** перед подписанием с целью «выжать» из оппонента дополнительную уступку.
 - 5. "Салями"** - поэтапное раскрытие собственной позиции на переговорах с целью затягивания переговоров и выяснения максимального объема информации у другой стороны.
 - 6. Выжидание** - применяется, когда сторона затрудняется определить свою позицию на переговорах и формирует её только после того, как получит наибольшее количество информации от оппонента.
 - 7. Уход и затяжка** - сторона просит отложить рассмотрение проблемы, перенести встречу, дает неопределенный ответ с целью «закрыть» свою позицию на переговорах и получить больше уступок с другой стороны.
 - 8. Завышение требований** - включение в список требований ряд дополнительных требований, которые в рамках «торговли на переговорах» возможно безбоязненно снять с повестки дня и предъявить оппоненту как существенную уступку.
 - 9. Подчеркивание слабых сторон позиции оппонента:** отсутствие альтернативных вариантов, недостаточность полномочий, противоречивость высказываний и т.п.
 - 10. Угрозы и давление** с целью получить уступки. Предупреждение о неприятных последствиях, демонстрация силы, выдвижение ультиматума и экстремальных требований.
- Вышеописанные тактические приемы более подходят для агрессивного стиля переговоров. Такими приемами, часть из которых является деморализующими и даже угрожающими можно существенно ослабить или даже полностью уничтожить доверие. Намного продуктивнее стремиться к сотрудничеству и доверительным отношениям. Такому стилю отношений учатся годами.