

Как получить преимущество на переговорах?

Использование тактических приемов и специфических «хитростей» предполагает получение преимуществ в переговорном процессе.

Оппонент применяет тактику доводов, надеясь на то, что Вы смиритесь и пойдете на уступки. Другие реакции на тактику оппонента – ответить тем же и не уступать.

Умение распознать хитрости оппонента и противостоять им необходимо и порой жизненно важно.

Распространенные «уловки» переговорщиков.

1. **Использование непонятных слов и терминов** с целью создания впечатления высокого профессионализма и весомости доводов. Уловка удастся, когда другая сторона делает вид, что понимает и принимает аргументы оппонента, а не самом деле стесняется переспросить.
2. **Общение в очень быстром темпе.** При использовании быстрого темпа обсуждения оппонент не в состоянии обсудить и воспринять информацию.
3. **Многократные повторения**, при помощи которых оппонента приучают к какой-либо мысли. После многократного повторения мысли, утверждение становится очевидным, несмотря на то, что не подтверждено доказательствами.
4. **Ирония с целью уйти от обсуждения проблемы.** Нужно проанализировать имеет ли оппонент позитивную цель и готов пойти на уступки или хочет вызвать чувство неловкости.
5. **Преувеличенная обидчивость.** Демонстрируя обиду, оппонент показывает невозможность продолжения переговоров и таким образом намеренно их скрывает.
6. **Наигранная невнимательность и умалчивание.** Порой оппонент намеренно забывает важные и конкретные доводы и умалчивает о своих настоящих интересах.
7. **Лесть.** Употребляя лестные обороты речи, оппонент пытается убедить Вас принять его принципы. К примеру: «Как человек умный, Вы должны понимать, что...».
8. **"Волна требований"** - поэтапное выдвижение уступок в случае, если невозможно оговорить ограничение всех проблем в комплексе и сразу.

Рекомендации в отношении возможных противодействий, в случае если Вы распознали, что оппонент применяет против Вас хитрость:

- выявить факт применения против Вас некорректной тактики;
- прямо вынести этот вопрос на повестку переговоров;
- отклонить переговоры.