

# Трудные переговоры и приемы выхода из тупиковых ситуаций.



*«Метод важнее открытия. Так как при помощи правильного метода можно сделать множество открытий».*

*Лев Ландау*

- До 80% переговорных тупиков таковыми не являются;
- Любое общение включает в себя элемент непонимания;
- У нас разные ценности, способности, опыт и цели;
- Разногласия в переговорах — это естественно;
- Агрессия в ходе общения — это не нормально.

# Переговорные тупики

Вид тупика	Эмоциональные тупики	Формальные тупики	Блокирующая коалиция
Имеет место быть	Когда негативные эмоции переполняют участников переговорного процесса	Когда вам говорят, что разговаривать с вами никто не будет, так как это невозможно (вариант: не положено, не принято, нельзя)	Когда в команде оппонентов есть люди, цель которых лоббирование интересов ваших конкурентов. Как следствие — искусственно создаваемые тупики переговорного процесса.
Причина	личный фактор	бюрократизм и отсутствие личного интереса одной из сторон в результатах переговоров	Целенаправленная политика ваших конкурентов
Путь выхода	Организуйте повторную встречу или найдите повод для поздравления человека с каким-либо праздником. Никогда не поздно дать возможность человеку спасти своё лицо и продемонстрировать свою деловую мудрость и великодушие продолжив прерванный переговорный процесс.	Преодолевается данное препятствие поиском дополнительной информации о круге интересов несговорчивого оппонента или приглашением третьей стороны авторитетной для такого переговорщика.	Для нейтрализации конкурентов иного пути, кроме своевременной и тщательной подготовки, пока ещё не придумано. Поэтому к переговорам важно готовиться заранее: собирать информацию, определять лидеров и роли в переговорных командах, находить круг интересов и строить дерево рисков.

# Выходы из тупиковых ситуаций



Сделайте перерыв



Резюмируйте произошедшее



Определите потери



Выразите свои чувства



Смените тему

# Выходы из тупиковых ситуаций



Попытайтесь добиться принципиальных договоренностей



Попробуйте установить промежуточные договоренности



Обсудите оставшиеся альтернативы



Раскройте важную информацию



Задайте гипотетический вопрос



Попросите или продемонстрируйте сочувствие

# Выходы из тупиковых ситуаций



Попробуйте использовать метод стремительного завершения



Больше визуализируйте



Отдавайте, чтобы обрести



Поднимите вопрос о будущих потребностях



Обсудите хорошие воспоминания



Смените обстановку

# Выходы из тупиковых ситуаций



Отказ от попыток



Применение нестандартного мышления



Как избежать ловушки скрытых допущений



Более глубокое определение допущений



Оценка допущений

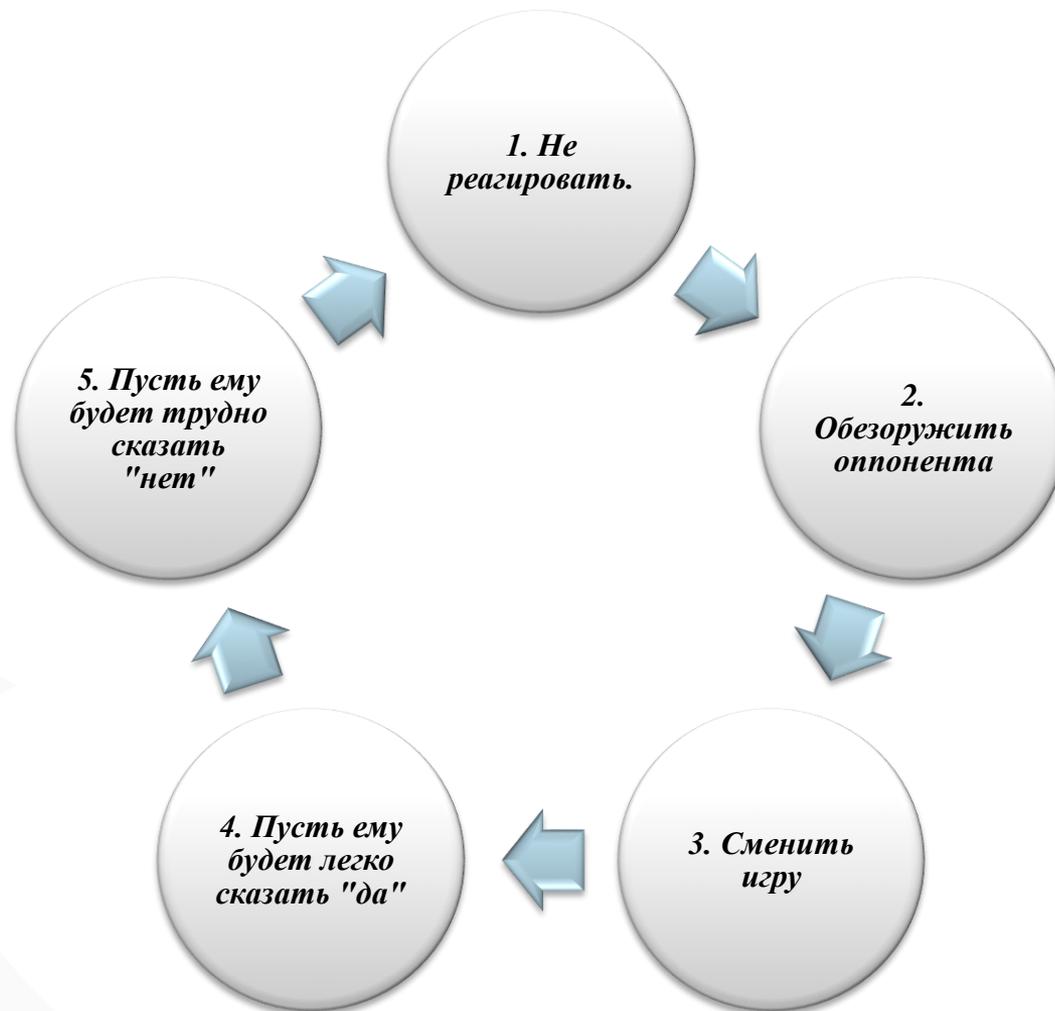


Допущения могут работать вам на пользу



О важности быть открытым

# Переговоры с трудными людьми. Пять задач.



**Помните, что самый сложный переговорный тупик — это суженное сознание негативного переговорщика. Тупик в голове.**

- **Впрочем, выход из тупика также находится только в РАЗУМЕ попавших туда людей...**

*Однажды Аристотелю привели для обучения очень болтливую молодого человека. После продолжительной беседы юноша спросил у Аристотеля, какую плату тот возьмёт с него за обучение искусству находить выход из переговорных тупиков.*

*— С тебя — в два раза больше, чем с любого другого, — ответил Аристотель.*

*— Почему так? — удивился тот.*

*— Потому что с тобой мне предстоит двойная работа: прежде, чем обучить тебя искусству говорить, мне нужно научить тебя молчать. Иначе ты так и останешься в тупике своего самолюбования.*