

## Основное давление, которое мы делаем на переговорах

Боязнь неконтролирования ситуации

Противочерия от принимаемого решения со своим внутренним

## Роли, при жестких переговорах

- Агрессия — вызываем страх
- Жертва — вызываем вину
- Спасатель — вызвать обязанность

## Типы переговорщиков

- Овца — под страхом
- Осел - жестокий
- Лиса - манипулятор
- Сова - спокойная

## Жесткие переговоры

Качели



# Жесткие переговоры

▪ Молчание

# Жесткие переговоры

Психологический дискомфорт  
другие люди говорят при опоненте плохо про него

# Жесткие переговоры

Негативная интерпретация

# Жесткие переговоры

Попросить доверенность на ведение переговоров



# Жесткие переговоры

Полное игнорирование

# Жесткие переговоры

третья сторона

Сначала хорошее отношение,  
потом приходит третий человек, который негативно  
относится

# Жесткие переговоры

Выйти на одну волну



# Жесткие переговоры

- Расторгнуть отношения
- выиграть переговоры за 1 мин
- человек показывает свою нужду и мы легко выигрываем

# Жесткие переговоры

Изматывание

# Стресс вызывает реакции:

- Стой
- Бей
- Беги

# Способы манипуляции

1. Короткие фразы (до 12 слов).



Говорить четко и жестко



# Способы манипуляции

Сопровождение оппонента



# Техника работы с манипуляцией

- Бесконечное уточнение
- что-то не знаю
- что-то не нравится

# Техники работы с манипуляциями

Техника частичного согласия

“ваши конкуренты работают лучше чем вы”

“может быть”

# Техника работы с манипулялиями

Делай что должен и будь что будет

# Техника работы с манипуляциями

Напротив

## Виды аргументов

- К психологическому фактору
- К экономическому фактору
- К объективным обстоятельствам
- К ценностям
- К юридическим отношениям