

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