

Переговоры - это великое искусство. Это не значит, что человеку нужно учиться всем этим тонкостям. Но даже если **устранить или уменьшить** первичные ошибки, это создаст значительно более благоприятные условия для переговоров.

1. **Наличие нужды. Нужды нет!** С чем бы Вы ни приходили на переговоры, даже если предмет для Вас важнее, чем для той стороны, - у Вас не должно быть состояния _нужды_.

Нуждающийся всегда идет за тем, у кого есть предмет его вожделения. Он всегда ведомый.

2. **Пребывание только в одной стратегии win-win.** Уважаемые, мы же не американцы, мы не можем физически носить постоянные улыбки на мордах лица. Человека, использующего только эту стратегию, очень легко поймать в ловушку.

Именно поэтому многие курсы по переговорам так бесполезны – они учат только этой теории.

3. **Отсутствие миссии.** Ничто не наносит больший вред, чем отсутствие понимания, кто вы, что Вы хотите и для чего?

4. **Позиция «Все в порядке».** «Сытое и удовлетворенное» состояние вряд ли обманет Вашего искушенного противника и надетая маска закроет глаза больше Вам. Насколько эффективно Вы работаете после плотного обеда?

Правильная позиция: «не в порядке».

5. **Предположения.** Многие начинающие коммуникаторы имеют привычку строить предположения об исходе переговоров. На основе этих предположений они вырабатывают первоначальную позицию.

Что происходит, когда меняются условия, на основе которых строились предположения? Представьте студента-двоечника, который вытащил билет, на который нет шпаргалки.

6. **Не пытайтесь контролировать результат.** Еще одна распространенная ошибка. «...Мммм... Он может нам дать 50% скидку, он сам это говорил на первой встрече... надо просто еще больше купить ...». Знакомо?

Это очень распространенная манипуляция: обнадеежить с 3 короба, и торговаться.

7. **Игра в прятки – кто принимает решения?** Есть люди которые начинают «договариваться» с каждым, кто придет на переговоры. А этот «каждый» потом говорит, что ему надо «посоветоваться с начальством». Как надо?

Надо спрашивать сразу: «Если мы с Вами придем к одному из возможных решений, Вы вправе его будете принять? Или должны будете согласовывать?»

8. **Отделяйте людей от проблемы.** Человек перед Вами – это не вся та организация с ее размерами, оборотами и возможностями, что стоит за его спиной. Это такая же букашка, как и Вы, со своими проблемами, личными и служебными интересами, как и вы.

И этот же конфликт для него такая же проблема, как и для Вас.

9. **Нет – это только начало.** Переговоры начинаются только тогда, когда Вам сказали первое «нет». Все до этого – на самом деле треп.

10. Типичная ошибка – **неумение приходить к согласию**, стремление навязать свою точку зрения, и игнорировать точку зрения собеседника, считая ее ошибочной. Нет, ошибочно твое понимание точки зрения собеседника, лучше так думать.

Ошибочно думать, что **переговоры и продажи** это одно и то же, и не различать разницы. В этих коммуникациях задействуются принципиально разные механизмы, разные процессы.

Продажи – это работа с мотивациями, сомнениями, показанием выгод.

Переговоры - это некоторый вид игры, в которую можно играть в одной команде, либо с противоположной, конкурирующей стороной. И это уже не тот случай, когда ты что-либо продаешь.

Это тот случай, когда ты объединяешь свои усилия с другими людьми, либо отстаиваешь свои ресурсы и, как минимум, сохраняешь их. **Переговоры – это игры.**