

Как выиграть переговоры?

Вся наша жизнь – это сплошные переговоры. Муж спорит с женой, что лучше смотреть по телевизору – футбольный матч или мексиканский сериал. Какие, порой, это жаркие переговоры! Или две подруги решают, в какой бутик им лучше заглянуть сегодня. И это тоже переговоры. Покупатель торгуется с продавцом – а это и вовсе образец деловых переговоров в повседневной жизни.

Умение вести переговоры пригодится всегда и везде. А поэтому хочу поделиться с Вами некоторыми секретами такого умения.

Для начала перечислю **ошибки**, которые могут сорвать переговоры:

1. Часто они срываются из-за элементарного... **неумения слушать**. Порой, не только мы неверно понимаем партнера, но и он неправильно понимает нас.
2. Очень многие страдают одной и той же болезнью: **нечетко выражают свои мысли**.
3. **Негибкое мышление**. Тот, кто упирается и настаивает на одном-единственном способе решения проблемы, никогда переговоров не выиграет.
4. Важно не только то, **что** мы говорим, но и **как** мы это говорим. При ведении переговоров важно наблюдать за собеседником, за его жестами. Часто жесты бывают намного выразительнее слов, но многие на это не обращают внимание.

А теперь перехожу непосредственно к советам о том, **как вести себя** при переговорах и что может повлиять на их благоприятный для Вас исход:

1. Очень многое зависит от **обстановки и обстоятельств**, при которых будут проходить переговоры. Часто срабатывает такое правило: кто место назначает, тот переговоры и выигрывает.

2. Наименее приятная часть любых переговоров – **возражения**. О них почему-то предпочитают не думать. А зря! Ответы на возражения – самый «скользкий» момент в любой беседе. Постарайтесь заранее продумать все возможные замечания и быть «во всеоружии», когда оппонент задаст неприятный вопрос. А также можно предупредить возражение, например: «Есть люди, утверждающие, что у нас плохая продукция, но не всем известно...».

3. **Учитесь выдержке** и умению отражать атаки! Без этого Вы не сможете отстоять свою позицию на переговорах. Помните: слишком много эмоций – это уже не переговоры, а спор рыночных торговцев.

4. Помните знаменитое высказывание – «кто владеет информацией, тот владеет миром»? Так вот, **информированность** – это всегда сила. Наверняка, Вы знаете не все, но то, что Вам известно, надо использовать с максимальной эффективностью!

5. Еще Вольтер говорил: «Секрет быть скучным состоит в том, чтобы рассказывать всё». Умейте вовремя сказать себе «стоп!», **не выдавайте сразу всю информацию**.

6. **Учитесь ставить себя на место собеседника**. Так Вы сумеете лучше его понять. Как бы Вы сами отреагировали на тот или иной вопрос? Чтобы сказали в ответ?

7. При изложении Вашего предложения помните: **у Вас не так уж много времени**. Активное внимание человека ослабевает уже через 5-10 минут. Если Вы сразу же не заинтересуете собеседника, его внимание к предмету беседы резко упадет. Информация должна быть проста и доступна для понимания.

8. **Техника «вопрос против вопроса»**. В некоторых случаях можно отвечать вопросом на вопрос. А иногда срабатывает простая просьба повторить вопрос. Оппонент может

Как выиграть переговоры

Автор: admin

27.10.2011 17:13 - Обновлено 29.10.2014 10:18

растеряться и не суметь четко сформулировать суть.

Здесь, конечно, перечислены не все особенности, а самые основные. Но, зная и эти правила, Вы сможете уже намного легче ориентироваться в переговорах.

Автор - Наталья Меркулова

[Источник](#)