



# Наиболее распространенные ошибки при переговорах

- **Слишком тихо говорить.**  
Формулируйте Ваши аргументы ясно и понятно, кратко и четко.
- **Не внимательно слушать.**  
Тот, кто после первого предложения своего собеседника начинает думать над ответом упускает важную информацию, что нередко приводит к недоразумениям.
- **Не смотреть собеседнику в глаза.**  
Это создает впечатление неуверенности в себе или равнодушия.
- **Отсутствие повестки дня.**  
Неструктурированные переговоры приводят к неясным результатам.
- **Не достаточно проинформировать партнера по переговорам заранее.**  
Если Ваш партнер по переговорам не будет знать о чем идет речь, он может почувствовать себя перегруженным.
- **Заниматься самовыражением.**  
Избегайте хвастанья и поучения. Скорее играйте роль учащегося, чем знающего.
- **Уступать собеседнику слишком много пространства.**  
Не отдавайте руль из своих рук. Берите инициативу в свои руки, направляйте переговоры умело в нужное Вам русло, задавая целенаправленные вопросы.
- **В самом начале разглашать все свои аргументы.**  
Не тратьте Ваше «дыхание» в самом начале. Постепенно впускайте в ход Ваши козыри, используйте решающий аргумент как можно позже.
- **Игнорировать возражения.**  
Не пытайтесь скрывать сомнения. Скорее сами предупреждайте критику («Похоже Вы сомневаетесь в результатах...») или спрашивайте о возможных проблемах («Что противоречит моему аргументу?»).
- **Не запланировать свободное пространство действий при переговорах.**  
Установка собственной цели – это главная задача при любых переговорах. Однако, тот, кто уперто преследует эту цель, должен рассчитывать на то, что партнер аналогично не будет готов идти на компромисс. Задумайтесь заранее о том, на какие компромиссы Вы готовы пойти и где Ваш «болевого порог».
- **Делать обобщающие и губительные высказывания.**  
Обобщающие слова, как «каждый», «все», «всегда», «постоянно», «беспреданно», «никогда», и т.д. губят переговоры.
- **Терять самообладание.**  
Не делайте резких высказываний, если Вы раздражены Вашим собеседником.