

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ДАВЛЕНИЮ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Ниже пошаговый план действий, если вы оказались в ситуации жестких переговоров или прогнозируете, что такие могут состояться.

Шаг 1. Определите стратегию: атаковать или защищаться

Перед переговорами задайте себе честный вопрос: вы идете побеждать или удерживать позицию?

Защитную стратегию применяйте, если у оппонента больше власти, рычагов и влияния. Для этого четко зафиксируйте нижнюю границу условий, ниже которой не пойдете. Желательно не иметь полномочий на финальное решение — можно сослаться на «совет директоров».

Атакующая стратегия подходит, если ваша позиция сильнее. Например, вы можете идти на конфликт осознанно. Цель — выбить нужные условия. Инициатива на вашей стороне, поэтому используйте неожиданные ходы, эмоции, давления, жесткий торг.

Шаг 2. Выявите возможные тактики давления

Таких тактик может быть много. Чем больше тактик вы сможете просчитать, тем в более защищенной позиции будете.

Тактика давления	Пример	Как отрабатывать
Псевдосрочность	«Только сегодня такая цена»	Берите паузу: «Мне нужно обсудить с командой, завтра вернусь с решением»
Эмоциональный шантаж	«Я ожидал от вас другого...»	«А чего именно вы ожидали?» — верните в конкретику

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ДАВЛЕНИЮ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Подмасливание	«Вы же профессионал, вы меня поймете»	Поблагодарите, но держите дистанцию: «Потому и не могу согласиться вслепую»
Жадность	«Только для вас — скидка 30% + подарок»	Спросите: «Мне это точно нужно? Или вы просто давите на жадность?»
Псевдоуступка	«Попробую выбить вам скидку 1% у начальства»	Проверьте: «А раньше вы это не могли сделать?»
Доминирование	«Так не работает. Делайте, как я сказал»	Спросите: «Вы уверены, что это конструктивный путь?»
Вина	«Мы понесли убытки — компенсируйте это скидкой»	Разграничьте: «Давайте отдельно обсудим прежние вопросы и текущие условия»
Симуляция согласия	«Подписываем прямо сейчас, если вы берете доставку на себя»	«Давайте разложим по пунктам, а не с ручкой на весу»
Принижение	«И вы себя лидером рынка называете?»	Спокойно: «Может, мы сфокусируемся на сути предложения?»
Трехуровневая позиция (ЖКО)	Завышенное требование - уступка - реальная цель	«Похоже, вы начали с максимума. Давайте посмотрим, где оптимум»

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ДАВЛЕНИЮ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Шаг 3. Составьте “антишоковый” план

Для этого перед переговорами сделайте три блока.

Что могут сказать: «Ваши условия неконкурентоспособны», «Нам нужно принять решение прямо сейчас».

Что для вас нерушимо: «Срок оплаты — не позднее пяти банковских дней», «Ответственность за качество делится 50/50».

Что будете отвечать: «Я готов выслушать претензии, но давайте по фактам», «Нам важно принимать решение без давления. Возьмем паузу и вернемся», «Этот вопрос требует обсуждения — я не принимаю такие решения с ходу».

Шаг 4. Установите эмоциональную дистанцию

Чтобы не поддаваться давлению, используйте одну или несколько стратегий.

Визуализируйте “щит” — мысленно ставьте между собой и оппонентом прозрачную перегородку. Это позволяет воспринимать сказанное, не включаясь эмоционально.

Контролируйте дыхание — замедляйте ритм, считайте до трех на вдох и выдох.

Оттягивайте ответ — даже 3-5 секунд молчания перехватывают темп. Ответьте фразой-буфером: «Сейчас подумаю, как лучше ответить».

Шаг 5. Переводите жесткие переговоры в управляемые

Для этого используйте:

Откровенность. «У нас действительно сейчас дефицит ликвидности, но мы готовы предложить партнерскую схему». Цель — показать уязвимость, без слабости, в расчете на доверие.

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ДАВЛЕНИЮ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Нейтральные темы. В начале встречи задайте простой вопрос: «Как у вас с логистикой в этом месяце?». Это снимает первый уровень напряжения и включает человеческий режим.

Общие точки. «Вы тоже работаете с госконтрактами — вы понимаете все эти сроки и допсоглашения». Подчеркивайте общее — создается “мы” вместо “вы – мы”.

Метод присоединения. «Вы правы, сейчас многие стараются снизить издержки...», «...поэтому мы и предложили эту модель: она дает прогнозируемость на шесть месяцев вперед».

Шаг 6. Применяйте тактические приемы при жестких переговорах

К таким приемам относятся:

Управляемый гнев. Для этого сознательно повысьте эмоциональный градус, если ситуация зашла в тупик. Например: «Если честно, складывается ощущение, что нас просто держат за запасной вариант. Мы не готовы в таких условиях обсуждать контракт». Через паузу можно вернуться: «Готов продолжить, если формат станет конструктивным».

Введение третьих лиц. Например: «Я не уполномочен утверждать такие изменения. Это решают акционеры или юристы». Это сбрасывает давление и создает буфер.

Создание альтернативы. Например: «Если это не сработает, у нас есть план “Б”: с меньшими объемами, но с полной предоплатой». Альтернатива показывает, что вы не зажаты в угол — это психологически уравнивает.

Шаг 7. Заранее определите для себя “стоп лист”

Это вещи, которые категорически нельзя делать на переговорах, если вы рассчитываете на успех. К таким вещам относятся:

Срываться на эмоции — крик, перебивание, ускорение речи.



КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ДАВЛЕНИЮ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Уступать сразу и много — вас начнут дожимать.

Оправдываться или извиняться без повода — усиливает позицию оппонента.

Подписывать “на эмоциях” — даже если кажется, что другого шанса не будет.

Соглашаться в обмен на “будущую выгоду” без фиксации — без письменных гарантий это иллюзия.