

Что нужно и не нужно делать в переговорах

Из курса Учебника Т—Ж «Как эффективно работать и общаться с коллегами»

✗ Нет

✓ Да

Быть самым умным и всезнающим

Быть человеком, который что-то знает, а что-то нет

Додумывать

Задавать открытые вопросы, узнавать больше о партнере и его мире

Рассказывать детали внутренней кухни и вообще делиться лишней информацией

Взять паузу, если нервничаете, или задать встречный вопрос

Идти на компромисс, который вам не подходит

Сказать нет и дать партнеру право отказаться в ответ

Давить, обвинять, унижать, манипулировать

Обеспечить комфорт партнера, дать возможность быть честным с вами

Принимать решения на эмоциях

Взять паузу на подумать

Врать

Сказать правду или промолчать

Спорить в поисках «истины»

Если эмоции берут верх — взять паузу. Если переговоры превращаются в спор — вспомнить, что вы хотите договориться

Апеллировать к документам. Это последний аргумент, с него можно начать конфликт или спор юристов

Апеллировать к другим сильным аргументам

