**Некорректные переговоры**

В мире деловых переговоров существуют различные тактические приемы, которые можно разделить на корректные и некорректные. Корректные приемы, как правило, имеют технический характер и включают элемент хитрости, но не вовлекают прямого обмана. В то время как некорректные приемы связаны с различными видами обмана и манипуляций.

Изучение обеих категорий тактических уловок необходимо для успешных переговоров. Понимание корректных приемов помогает умело защищать свою точку зрения, используя законные методы. Знание некорректных приемов позволяет ожидать такие действия со стороны противника и эффективно противодействовать им.

Один из распространенных некорректных приемов в переговорах - подмена тезиса. Вместо аргументации своей позиции, переговорщик предоставляет аргументы в пользу другого утверждения, которое не соответствует основной цели.

Еще одним некорректным приемом является использование ложных или недоказанных аргументов с надеждой на то, что противоположная сторона не заметит подвоха. Часто такие аргументы сопровождаются фразами, подчеркивающими их "очевидность" или широкое признание.

Среди форм некорректного поведения также можно выделить намеренное запутывание или сбивание с толку оппонента. Хотя в выступлении может содержаться какая-то информация, она представлена таким образом, что ее трудно понять или применить на практике.

**Технология борьбы с трудным противником при переговорах**

Оппонент, общаясь с трудным человеком, должен осознавать тут цель, которую он преследует при разрешении конфликтов, проведении переговоров и так далее. Исходя из постановки целей, необходимо определить алгоритм работы с трудным человеком. То есть необходимо определить стратегию переговоров и способы выполнения поставленных перед оппонентом целей.

Исходя из характеристики личностей, с которой оппонент вынужден общаться, можно выделить стили ведения приговоров.

Если оппоненты конкурируют между собой, то допустим жесткий стиль. Проведение переговоров в этом стиле ведет к побуждению человека действовать определённым образом, как правило, жестко, так как расчет идет на реализацию своих собственных интересов, выигрыш в возникшей конфликтной ситуации. Нередко, таким образом, оказывается давление на оппонента, однако при давлении отсутствуют уважительное отношение к личности, что также может спровоцировать конфликт. Жесткий стиль общения допустим в тех случаях, когда необходимо добиться четко поставленных целей, однако нет нацеленности на дальнейшее сотрудничество. Если в дальнейшем с оппонентом предполагается сотрудничество, то лучше выбрать более мягкий стиль переговоров.

Стратегия жесткий переговоров заключается   
в установлении четких целей и границ: нужно определить, что вы готовы принять и какие результаты являются приемлемыми для вас. Будьте уверенными и решительными: выступайте сильно и настойчиво, выражая свои требования без колебаний. Используйте силу информации: предоставляйте факты и данные, поддерживающие вашу позицию, чтобы убедить противника в справедливости ваших требований. Подготовьтесь к альтернативам: имейте в виду свои альтернативные варианты и готовность отказаться от текущего предложения в пользу других вариантов. Не уступайте первыми: покажите, что вы готовы противостоять прессингу и сохранить свою позицию до последнего. Будьте готовы к конфронтации: ожидайте противостояния и не стесняйтесь защищать свои интересы, даже если это требует жестких действий. Останавливайтесь только при достижении своих целей: не уступайте давлению и продолжайте переговоры до тех пор, пока не будет достигнут желаемый результат.