

Triki w negocjacjach

Faza otwarcia (debiut)

- Bezinteresowny kelner – przedstawienie się jako bezinteresowny doradca, celem zdobycia zaufania
- Gest ujmujący – nawiązanie kontaktu
- Kopułka – okazanie pewności siebie
- Mam wszystko co mi potrzeba – rozpoznania prawdziwej oferty
- Odmowa negocjacji – okazanie siły
- Ograniczone pełnomocnictwo – rozpoznanie możliwych ustępstw ze strony partnera
- Okienko czasowe – testowanie siły partnera
- Próbnny balon – rozpoznanie możliwości ustępstw ze strony partnera
- Stopa w drzwiach – od małej sprawy, ustępstwa, do przełamania lodów
- Sztywna ręka – zdominowanie partnera
- Śnięta ryba – sygnał uległości
- Uprzedzające przyznanie się – rozładowanie negatywnych emocji
- Wielkie zamówieni – rozpoznanie możliwych ustępstw
- Wilk w owczej skórze (Colombo)– rozpoznanie partnera

Faza główna

- Aprecjacja porównawcza – zmiękczenie partnera
- Argumentacja dwustronna – przekonanie partnera
- Argumentacja jednostronna – j.w.
- Argumentacja rozszerzająca – j.w.
- Argumentacja zwężająca – j.w
- Autoreklama – dowartościowanie partnera
- Blef – poprawa własnej sytuacji
- Casus – wskazanie precedensu

- Chiński kalkulator – racjonalizacja propozycji cenowej
- Epitetowanie – okazanie siły
- Groźba – okazanie siły
- Komplementowanie – dowartościowanie partnera
- Kontroferta – poszukiwanie rozwiązania
- Nadinterpretacja – wywarcie presji emocjonalnej
- Nieistotne szczegóły – zmian wątku
- Oczywistości – zmiana wątku
- Odwracanie argumentacji – osłabienie pozycji partnera
- Oferta czasowa – wywarcie presji
- Ofiara losu – uwrażliwienie partnera
- Ofiara okoliczności – uwrażliwienie partnera
- Ograniczony budżet – niezależny od negocjatora górny limit
- Optyk z M1 (z Brooklynu) – zwiększenie żądań jeśli nie napotyka się oporu
- Ostrzeżenie – wywarcie presji
- Pauza – zmiękczenie partnera
- Podpucha – dowartościowanie partnera
- Postawienie problemu – wciągnięcie partnera w rozwiązanie problemu
- Powtórka – obniżenie poczucia pewności partnera
- Przechwyty – obalenie argumentacji partnera
- Przeciek – obniżenie pozycji partnera
- Redukcja oceny – zablokowanie komplementu
- Sie nie da – obiektywna niewykonalność żądań
- Słodka idiotka – niemożność zrozumienia zagadnienia
- Spotkajmy się w połowie drogi – uzyskanie ustępstw
- Sprowadzenie do absurdu – ośmieszenie argumentacji partnera
- Spychotechnika- zniechęcenie partnera do ponowienia żądań
- Szczera Kasia – zablokowanie aprecjacji porównawczej
- Sztywny nieobecny – niemożność czynienia ustępstw
- Śmieszne pieniądze – relatywizacja parametru
- Udany szok – gwałtowna reakcja emocjonalna na ofertę partnera

- Ujawnienie alternatywy – wywarcie presji
 - Ukryte odwrócenie ról – uwrażliwienie partnera
 - Uporczywy monolog – dotarcie z komunikatem do partnera
 - Werbalizacja – uświadomienie partnerowi, że rozpoznaliśmy jego taktykę
 - Wielki odwrót Napoleona – umożliwienie partnerowi wyjścia z twarzą
 - Włóż jego buty – poznanie argumentacji partnera
 - Wypuszczenie pary – poprawa atmosfery
 - Zamglenie – neutralizacja poważnego argumentu
 - Zdarta płyta – miękkie przełamanie oporu
 - Zdechła ryba – uzyskanie ustępstw w innej dziedzinie
 - Złośliwy wtręt – demonstracja siły
-

Faza końcowa (końcówka)

- Fakty dokonane – uzyskanie dodatkowych ustępstw po ostatecznych ustaleniach
- Jeden strzał – uzyskanie jednego finałowego ustępstwa
- Pusty portfel – zabicie już ustalonego parametru
- Sałami – uzyskiwanie ustępstw w małych porcjach
- Wóz albo przewóz – wymuszenie ustępstw
- Wycofanie oferty – demonstracja siły wobec manipulacji partnera
- Zabójcze pytanie – wymuszenie ostatecznej deklaracji partnera