



ДОВЕРИЕ В ПЕРЕГОВОРАХ

Доверие в переговорах — это не «магия», а предсказуемость и безопасность. Если оппонент понимает, что вы не «кинете» и не играете в игры, он открывает информацию, которая экономит время обеим сторонам.

Доверие складывается из **формулы**: (Компетентность + Надежность + Искренность) / Эгоцентризм.

Вот основные «кирпичики», из которых оно строится:

1. Экспертность (Вы знаете дело)

Люди доверяют тем, кто понимает предмет разговора лучше них.

- **Свободное владение цифрами:** Знание рынка, конкурентов и нюансов своего продукта.
- **Признание ограничений:** Если вы честно говорите: «В этом вопросе я не эксперт, уточню у технарей», — доверия к остальным вашим словам становится больше.

2. Надежность и последовательность (Вы предсказуемы)

- **Пунктуальность:** Пришли вовремя — значит, уважаете чужое время.
- **Соблюдение малых обещаний:** Если обещали скинуть презентацию через 15 минут и сделали это — вы надежны.
- **Единая линия:** Ваша позиция не должна меняться трижды за одну встречу без веских причин.

3. Эмпатия и «Раппорт» (Вы — человек)

- **Активное слушание:** Не просто ждите своей очереди заговорить, а резюмируйте слова оппонента: «*Правильно ли я понимаю, что для вас критичен именно срок поставки, а не цена?*»
- **Самораскрытие:** Небольшая личная история или признание ошибки в прошлом («Мы тоже однажды наступили на эти грабли...») снимает напряжение.

4. Общность интересов (Вы на одной стороне)

- **Прозрачность намерений:** Сразу обозначьте, чего вы хотите достичь. Скрытые мотивы всегда считаются как угроза.
- **Win-Win подход:** Покажите, что вы заботитесь о прибыли оппонента так же, как о своей.

5. Этичное поведение (Вы порядочны)

- **Никаких манипуляций:** Техники вроде «плохого и доброго полицейского» или искусственного дефицита («у вас 5 минут на решение») в долгосрочных переговорах убивают доверие мгновенно.

- **Уважение к границам:** Не давите на слабые места оппонента ради минутной выгоды.

Что чаще всего мешает строить доверие именно вам: холодность в общении или, наоборот, излишняя мягкость, которую могут принять за слабость?

Буду рада ответить на Ваши вопросы!

Анастасия Федоровна Лиджиева
Моб. +79963810212 – Telegram, MAX
<https://ponotam.pro>
ponotam@list.ru
[VK @lidzhieva_pro](#)