Переговоры в виде спарринга, например, переговоры могут быть в виде войны какой-то, боя. А могут переговоры проходить в виде спарринга.

- Важно состояние, в котором ты участвуешь в переговорах. Очень важно. Состояние номер раз, можно по-разному представить, ты идешь как на войну, то есть, как минимум нужно пистолет нести, если ты на войну идешь умирать. Либо умирать, либо убивать. Можно идти как на войну, что это означает идти на войну – биться до последней капли, употребляя при этом самые последние аргументы, убить человека. Либо ты, либо тебя убьют, если не хочешь, придется убивать. Это вариант раз. Можно идти как на свадьбу. Можно идти как на свидание.

Это как боксер. Если игровик боксёр, то играющий боксирует. Если бы он зажатый вышел, все великие боксёры Майвейзер, Рой Джонс, они расслабленно играют, постоянно находят какие-то дырки, адаптируются. Следование четкому плану на бой. Что будет, если ты удар пропустишь, как говорил Тайсон, поэтому ты должен быть более адаптивным. Правила опять же определенные у нас, мы без шлема боксируем, можем пропустить сильный удар. Если мы идём на переговоры в состоянии игры, мы гибки и нестандартны, действуем не линейно, адаптируемся под модель своего процессуального оппонента. Помните, на тренинге у Анвара как раз эти упражнения были, повторяли там что-то?

- Калибровка, адаптивность.

Да. Выход за пределы предложенных рамок. Это пример как раз с яблоком и апельсинами. Тренировки доставляют удовольствие, соответственно переговоры должны нравится, не каждому да. Но опять, же любой юрист базовый, он обязан знать базовые знания переговоров. Когда идёшь на переговоры всегда нужно быть уверенным, что ты вопрос решишь. Если ты уверен, если ты идешь на продажи, даже, тебе и стоимость не зазорно называть, ну если ты уверен, что ты классный специалист. Пять миллионов рублей для чего, одно дело запорожец покупаешь, а другое – Мерседес. Они понимают, что ты не запорожец, а – Мерседес. Вот так же. Идете на переговоры или продажи, представьте, что я черный низко посаженый Ламборджини с вот такими дисками.

- Смысл какой, значит, в каком состоянии вы идете на переговоры, тот процесс вы и получаете. Т.е. у вас соответствующие ожидания - соответствующие действия. Очень часто проблему многих переговорщиков, и моя такая проблема длительное время была, почти у всех. Это такая зажатость и это фактически на мышцах видно напряжение и внутри напряжение. Если ты зажат физически, ты не можешь двигаться.

Играй на жадности и страхах своего оппонента. Цитата с «Нашей Раши», точнее про «Нашу Рашу», я бы так сказал: «деньги хотят все, даже святой гаишник из Нашей Раши». Любой человек хочет материально обогатится. Иногда смотришь на представителя в процессе и думаешь : «ну как с тобой вот можно о чём-то разговаривать?».

- Давай обратную связь получим? Кристина, попробуй, объясни, в чём разница между этими двумя состояниями в переговорах. Вот смотри, ты можешь в переговорах учувствовать как будто ты в бою смертельном, второй вариант, будто ты вышла в спарринг, в чем будет разница во внутреннем состоянии и чем оно может навредить или чем помочь?

- Вы знаете, мне кажется, когда человек в бою переговоры проводит – конкретика, у него есть чётко заданная цель, установка, и он должен хоть умереть там, если у него позиция такая, либо у его руководства такая установка, что нам должны, допустим, десять миллионов и не меньше и он там будет доказывать.

-Насколько это эффективно? А вдруг в ситуации переговоров что-то поменяется?

-Не совсем эффективно, но может быть имеет в целом место быть такое поведение. Знаете, как бы я применяла бы, если бы четко была уверенна, что у должника есть такие ресурсы, есть откуда взять такие деньги, но у него такая позиция, что он не хочет мне их отдавать.

- Я бы не шел в жесткие позиции, я бы лучше блефанул как будто я в жесткой позиции, то есть блеф, что не могу дешевле продать это лучше, чем ты на самом деле не можешь дешевле продать, то есть когда ты блефуешь у тебя нет той нужды, о которой Павел Владимирович говорил. Блеф – это игра, если ты так реально думаешь внутри, то ты уже не играешь, то есть ты стоишь насмерть, чтобы с места не сдвинутся, скукожился, напрягся весь, мозг нахмурился, он пытается придумать аргументы в напряженном состоянии и ни один в голову не идёт. Обычно так выступают те, кто мало уступают, они выходят на сцену и застыли. Все, руки напряжены, ноги напряжены, мозг голым стал. Ни одного слова в голову не идет, просто пустая голова «о чем мне говорить?» - это страх. То же самое и в переговорах.

-В бою мировым соглашением и не пахнет.

А мы в спарринге, мы не в бою

-Обычно в бою посылают друг друга ….Говорят, что мы купили суд.

Но если мы в процессе проигрываем лучше сказать, что купили.

- И вторая ситуация: чем отличается ситуация спарринга от ситуации боя? То есть в бою ты применяешь только то, что хорошо знаешь, а учитывая, что знаем мы немного, то применяем, обычно, очень мало. Если бы у нас был такой набор отработанных технологий, как у Тайсона ударов, мы бы могли, хоть что-то делать в бою. И многие умеют, вот это уровень «Бог». Но, давайте, как бы, не строить из себя Майвейзеров. Соответственно спаринг: ты понимаешь, что вы с партнером работаете, даже слово партнер звучит, спарринг-партнер, вы понимаете, что голову никто не оторвет, поэтому можно и не ходить напряженным, можно научится чему-то новому. В бою не учатся, в бою делают, а в спарринге можно чему-то научится. И учитывая, что уровень психологического напряжения меньше, ты можешь расслабленней смотреть на ситуацию. Расскажу секрет, калибровки без расслабления вообще не бывает, в напряженном состоянии ты не калибруешься. Я привел пример недавно, вот когда первый раз за рулем сели вы вот видели светофоры, знаки, зебры? Ты думаешь: руль, педаль, газ, тормоз, все. Это напряженное состояние. Вот попробуйте в таком состоянии сесть и провести переговоры. Состояние расслабленное, когда уже поездили, покатались и поняли, что критичного ничего нет, и вы уже спокойно можете читать человека, можете адаптироваться, использовать манёвренность. Это только в состоянии, когда нет вот этого дикого стресса. В состоянии дикого стресса это все не работает, минус и все. Если вот вы чувствуете, что вы с оппонентом не можете включить состояние игры, идите к начальнику и говорите: «слушай, давай кого-то другого поставим, а я пойду посижу послушаю». Если вы будете в состоянии оцепенения, внутренней паники то это ни один аргумент даже в голову не придет. Говорить о какой-то там победе вообще не приходится. А здесь уже состояние игры. Состояние игры позволяет находить новые аргументы, обходить защиту противника, за пределы предложенных рамок выходить. Только в состоянии игры ты можешь выходить за пределы предложенных рамок, правильно?

Ну, или заранее, если я это продумаю. Но я буду не адаптивен в рамках переговоров.

-Но если ты будешь иметь варианты и вставлять, куда нужно по теме, конечно, это адаптивность, нормально. Баланс активности и жесткости.

Это итерации как раз […]

- Не линейно. Напрягся и пошел на столб, столб стоит, и ты не можешь его обойти, потому что у тебя позиция такая. Но обойди и иди дальше. Играть на жадности и страхах можно только тогда, когда калибруешь. А в определенном состоянии ты уже не калибруешь, ты уже о себе, о том, чтобы только не помереть прямо сейчас. Какая калибровка, какое внимание к оппоненту, а играть можно только как ты чувствуешь. Ты говоришь ему: « а хотеть 50 тысяч рублей?». Оп, и можно договариваться. Или на страхах. Например, мне клиент предлагал скинуть мне информацию, что вы нечист на руку, но я сказал не надо, я же на вашей стороне. Разница в состоянии понятна? Ребьянш, ты в каком состоянии обычно участвуешь?

- Я вообще подстраиваюсь. Если там война то тоже надо быть чуточку агрессивным, потому что совсем нельзя падать.

Надо уходить от линии атаки, не то чтобы атаковать.

- В теннис играешь, он атакует , уходишь в защиту, но все равно отбиваешь. Т.е. агрессия чуть-чуть должна быть. А если он расслабленный то ты точно так же, волну надо ловить по-любому. Если ты на войне, то показывать, что ты проиграешь нельзя, какая-то агрессивность должна быть, а какая тут от человека зависит.

-Т.е. ты выбираешь степень агрессивности, с которой ты будешь выступать. Это уже тактика. Сам факт, что ты говоришь выбирать тактику уже говорит, что ты не зажался.

- Я вообще переговоры никогда не начинаю, я начинаю понимать в каком состоянии человек пришел, о чём говорит, что ему нравится. Только после того как он уже сам готов переговоры вести, все ты уже понимаешь в каком напряжении он и уже начинаешь подстраиваться. Я вообще не разговариваю, я могу пол дня ходить, чтоб понять, что он хочет, когда он готов будет только. Пол года бегал.

- Вадим Геннадьевич – это человек, который умеет взыскивать долги без документов. Так вот блефовать это круто. То, что Вадим Геннадьевич в состоянии игры участвует в переговорах это абсолютно точно. Павел Владимирович в состоянии игры всегда участвует в переговорах, поэтому он может гибко, адаптивно словить каждое движение своего спарринг-партнера. Павел Владимирович тебе нравится такое состояние спарринг-партнер, такая аналогия?

-Иначе никакой.

-Вот это самая лучшая, мне кажется. Мы вчера, помнишь, обсуждали переговоры с Константином. Мы что идем с ним воевать? Нет, он вроде же наш клиент, чего нам с ним воевать? Давай спарринг-партнер, давай. Наш вчерашний разговор. Готовились к переговорам и на практике разобрали, в какой позиции, в каком состоянии нам идти на переговоры, жесткой или не жесткой. А вдруг он не будет с нами воевать, а вдруг будет. От куда мы знаем, какое у него настроение с утра будет, может ему на ногу наступят. Тань, какие состояния ты ловила во время переговоров?

- Состояние игры оно прямо отслеживается, когда всё в кайф, все отлично получается, всё происходящее поднимает настроение. Война, состояние боя это когда я думаю не столько о процессе, чем я сейчас занимаюсь, сколько я зациклена на результате. Вот для меня с этим ассоциируется состояние войны.

-…вспомни последнюю …это игра была?

- Причем и одна сторона играет и вторая.

- Нет, они пришли в состоянии войны, потому что они встречали налоговую с презрением.

- Я уверен, что они не были в состоянии войны, они играли состояние войны, чтобы вас прогнуть по цене. Она играла, если она с каждым будет воевать кто к ней приходит, она с ума сойдет. Она была в нормальном игровом настроении, просто решила на входе вас подпрогнуть.

- Ну, она решила прогнуть на входе из серии, что […] нам консалтинг не нужен. Такое состояние было.

- Даниил, какие-то ситуации вспомнишь, одну такую ситуацию и одну такую?

- В бою, конечно, вспомню, первые мои суды были. Я тогда в бою был, я пришел значит, мне нужно взыскать. […] В спарринге уже было пятое заседание, в состоянии игры уже просто ловишь какие-то эмоции судей, смотришь, с опытом приходит.

- В арбитраже Москвы и арбитраже области вообще по-разному процессы проходят, почему? Потому что в Москве заходишь там кабинет, там кресла у судей, кафедра, стол, микрофон, там все серьезно, там орёл на стене висит. А в области заходишь там скромный кабинетик. […]

- Паша, а у тебя? Одну такую ситуацию, одну такую.

- Честно сказать, никогда не задумывался. […]

- Чтобы не соврать вспомни с Егоровым переговоры, в каком состоянии ты был?

- В войне. Там никого не было, кто бы хотел в спарринге стоять.

- Я пытался вырулить, я старался не воспринимать его как врага, но состояние войны было общее. Он первый был там, но это не значит, что мы должны быть там. […] Валимки не был в состоянии войны, поэтому у него контакт более менее получился. Когда жестко стоим, жесткие формулировки, жесткий посыл, жесткие заявления, громкие такие «мы вас посадим!». […] Но войну лучше играть.

Но на самом деле где-то война нужна, тут же не значит, что нужно быть другом, играй как боксёр играющий. Он хочет же тебя нокаутировать, но играет все-таки.

- Когда ты в спарринге находился? Когда кайфанул от этого?

- Нет, я не от судебных, когда последние такие серьезные были по кругу, я наслаждался этим процессом как никогда, особенно пришел ещё оппонент подходящего уровня. […] И вот там реально была задач сам процесс интересный вот этот соблюсти.

- Да, это реально состояние игры. Разница в чем, в одной ситуации ты чувствовал реальный риск и страх проиграть переговоры, тебе не до игры ты замкнулся, тебе мешает страх. А тут вышел и пошел спокойно работать.

[…]

-Переговорами всегда кто-то управляет. Вот сидят два человека и разговаривают и кто-то ими управляет. Если вы думаете, что никто не управляет переговорами. Знайте, он управляет переговорами и вам управляет. Поэтому либо вы управляете переговорами, либо он управляет переговорами. Чтобы управлять переговорами, нужно находиться в состоянии спарринга. Тот, кто в состоянии войны он проигрывает заранее, потому что он не управляет переговорами, чтобы управлять нужно быть в контакте. Чтобы машину водить нужно за руль держатся, а когда ты напрягся, руки спрятал и сидишь так напряженно и за руль не держишься, ты не управляешь машиной.

Смотрите, а если переговоры ведет очень мягкий переговорщик и жесткий переговорщик, выиграет скорее жесткие переговорщик, если он умеет управлять переговорами. Мягкий будет сглаживать углы.

-Ты пробовал с Геннадьевичем общаться? Он тебе не даст ни один угол зацепить, его не выведешь. Он тебе не даст даже опереться. Чтобы быть жестким и побеждать нужно, куда-то приложить силу. А когда ты с водой дерешься, с амебой такой скользкой, куда силу применять. Что значит жесткий. Есть закон спроса и предложения, когда вы торгуетесь, тот у кого позиция жестче тот ближе к той цене и будет говорить, а ты играть это можешь. […] В «ёшке» мы сделали самую первую ошибку. Во-первых мы поехали к ним на территорию и начали встречаться с лицами, принимающими решения, вместо того чтобы потребовать прямой выход на лицо принимающее решение и работать уже с ним. Кто не понял нюансы состояния игры или может у кого-то есть, что вспомнить что-то интересное?

-Помните, в наших судах применялась манипуляция, когда все стороны собирали в одном зале большом и судьи при тебе рассматривали статью, вызывали, все слушали. Вот был случай такой, не со мной, я наблюдала за процессом. Там было взыскание денежных средств и пришли два юриста по возрасту молодых, их ошибка была в том, что этот долг они применяли не по организации, а по отношению к себе: «ты мне должен». […] А у меня было такое, что первые два года работы в управлении и спор по земле, в аренду передавали земельные участки. По судебному заседанию представителем был мой друг, так получилось, мы учились с ним вместе. Я руководству говорила, что конфликт не интересен, что представитель той стороны мой друг, а гнаш должник папа моей одноклассницы, попросила: «как-то ты юриста поменяй», он сказал: «я не могу, придется». Так и получилось, что мы всё судебное заседание рвали глотки друг друга, а потом кофе пили. В конечном итоге они проиграли, но тем не менее мы общаться не перестали, на наши личностные отношения это никак не повлияло.

[…]

-У меня есть история из этой серии, когда все в игре и это одно удовольствие. Одно из первых моих дел признали права собственности военнослужащего на квартиру. Минобороны прислали жесткий отзыв, в полной уверенности, что иск не удовлетворят. […] раза четыре или пять кабинет маленький и формально мы с Ильёй просто болтали по делу, потом про отпуска, про все остальное. И на слушанье четвертом он смотрит и говорит: «слушай, у меня дело из апелляции похожие основания я удовлетворил, апелляция стояла, вот тебе все документы, дополни отзыв, я рассмотрю вовремя». И все удовлетворили и апелляция стояла.

[…]- Когда просто через канцелярию подал, судья, скорее всего, откажет, а если ты предварительно подошел, рассказал, хотя бы ситуацию, она ничего не поняла, пока слушала, потому что сумбурный бред понять очень сложно, но она поняла, что человек подошел, что это важно, значит это есть. Значит, он жулик и она приняла основные моменты […] Алексей Алексеевич, вы что-то вспомнили?

- […] Он пришел, он такой солидный, лет под 60, адвокат и увидел меня такого щупленького. И думает, наверное: «сейчас я его», а меня, наоборот, это раззадорило. Бред нес, а я его подлавливал, вижу же, что бред несёт. Было несколько заседаний, в конечном итоге он проиграл. Он так был удивлен, что как так, он был уверен и у меня начал спрашивать: «как так получилось?».

Когда ведем переговоры, всегда надо продавать свою компетенцию и естественно свою компанию. Лучшая продажа, это понятно, это решение вопроса. Это у нас дублируется по поводу кейса, кстати, надо будет удалить.

- […] и в плане именно поведения, если вы представляете одного клиента и в общении с другим вы готовы его, чуток, предать, хотите показать, что хотите именно с ним дружить, вы не зайдете в те рамки, что вы честный человек. Но показав, что у вас есть не честные намеренья то вы ничего не получите. […] Дружба и лесть это два разных момента, и надо видеть разницу в этом. Нужно участвовать в переговорах, понимая, что есть интерес клиентов, и вы на него работаете, тогда второй человек посмотрит, как вы защищаете клиента, и он подумает: «парень классно защищает интересы своего клиента, почему мои интересы так же не защищают?».

И если мы грамотно проведём дело, то оппонент - наш будущий потенциальный клиент.