طبق تحقیقی که از مذاکره کنندگان برزگ در آمریکا به عمل آمد، از آنها سوال پرسیده شد:
آیا تاکنون در مذاکره دروغ گفته اند؟
اکثرشان اعتراف کردند که این کار را کرده اند.
سوالی بعدی این بود که تا حالا در مذاکره فریب خورده اند؟
همه اعلام کردند که در مذاکره فریب خورده اند.
مذاکره کنندگان بزرگ بر این باورند که حیله و فریبکاری جزئی از مذاکره می باشد.

در قالب چند داستان کوتاه این نوع دروغ و فریب ها در مذاکره را مرور می کنیم :

داستان اول. دروغ آشکار در مذاکره

مدیر فروش یک شرکت در حال مذاکره با یکی از مشتریان ثابت است.

قیمت نهایی در حدود نرخ قیمت بازار اعلام می شود اما مشتری درخواست زمان می کند تا پیشنهاد را بررسی کند

پس از بررسی اعلام می کند که پنج درصد پایین تر از قیمت اعلام شده را یافته است.

در این صورت مدیر فروش در دوراهی پاسخ دادن به مشتری قرار می گیرد:

از یک طرف امکان دارد در بازار قیمت محصول ارزانتر باشد

از طرف دیگر امکان دارد که مشتری دروغ گفته باشد.

داستان دوم: دروغی در مذاکره که دیر کشف می شود

تصور کنبد که مدیر فروش شرکتی قصد ترک شغل خود را دارد و شرکتی به او پیشنهادی با چند برابر حقوق فعلی اش را می دهد

او قبول می کند و به شرکت جدید می رود.

اما بعد از مدتی متوجه می شود که این شرکت فقط قصد استفاده از ارتباطات وی را داشته و در شرکت جدید در حد فروشنده است.

بله، او در این میان قربانی دروغ و فریبی شده که خیلی دیر متوجه آن شده است.

داستان سوم: دروغی در مذاکره که هرگز متوجه آن نمی شویم

تصور کنید که خودرو خود را می خواهید به فروش برسانید، خریدار اعلام می کند که فلان رقم بیشترین قیمتی است که می تواند پرداخت کند

حال در بعضی موارد واقعاً عدد پیشنهادی آخرین قیمت پیشنهادی نیست و شما هرگز متوجه این موضوع نمی شوید.

چگونگی برخورد با افراد دروغگو و انواع دروغ در مذاکره

دروغ و فریب در مذاکره می تواند شکل های متفاوتی را به خود بگیرد

گاهی اوقات، طرف مقابل مذاکره ما چیزی را به ما خواهد گفت که می داند دروغ است

گاهی اوقات او بصورت هنرمندانه ای، جملات صحیحی را بیان می کند که برای انحراف و گمراه کردن ما در نظر گرفته شده است.

گاهی اوقات این حیله، بزرگ است. گاهی اوقات این حیله، کوچک است.

گاهی اوقات آشکار است و گاهی اوقات به سختی می توان آن را تشخیص داد.

گاهی اوقات قابل انتظار است و گاهی ما را غافلگیر می کند.

دلایل دروغ گفتن افراد در مذاکره می تواند گوناگون باشد

افراد ممکن است از روی خوش قلبی دروغ بگویند تا دیگران را خوشحال کنند (شما امروز بسیار خوب به نظر می آیید.
دلیل دروغ در مذاکره می تواند کمک به طرف مقابل باشد
)خوشحالم که شما پیشنهاد ما را می پذیری، زیرا حتی ذره ای نمی توانستم کوتاه بیایم(
دروغ در مذاکره می تواند به دلیل جلوگیری از اختلافات غیر ضروری باشد (شما در مذاکره، نماینده خوبی برای ما بودید)

ولی در بیشتر اوقات، دروغ و فریب به گونه ای آماده می شود که کاملاً به نفع شخص است؛ یعنی برای کسب پول بیشتر و رسیدن به نتیجه بهتر مذاکره.

با این که هیچ کس کاملاً از فریب و دروغ دیگران در امان نیست، اما نوابغ مذاکره می دانند که چگونه تاکتیک های غیر اخلاقی و فریبکارانه را خنثی و مهار کنند.
بسیاری از مذاکره کنندگان شکایت می کنند که مایلند در معاملات و مذاکراتشان با دیگران اخلاق را رعایت کنند، اما این را پذیرفته اند که گاهی اوقات، وسوسه دروغ گویی غیر قابل اجتناب است.
آنها می خواهند راستگو و صادق باشند، البته به شرطی که درستی و راستی باعث از دست دادن میلیونها تومان برای آن ها نشود.