

5 روش موثر برای اصول و فنون مذاکره

در قدم نخست بهتر است بدانید برای به دست آوردن هر موقعیتی اعم از ارتقا شغلی، [مذاکره بر سر حقوق](#)، مصاحبه در شرکت معتبر و به دست آوردن هر شرایط مناسبی در زندگی دانستن اصول و فنون [مذاکره](#) لازم است. اکنون ما قصد داریم در این مقاله شما را با 5 روش بهبود مهارت های مذاکره آشنا کنیم و به تحلیل و بررسی این اصل مهم در شغل و زندگی شما عزیزان بپردازیم.

[برای دانلود فایل صوتی «5 روش موثر برای اصول و فنون مذاکره» کلیک کنید](#)

مذاکره چیست؟ و چه تاثیری در زندگی افراد می گذارد؟

در واقع مذاکره یکی از مهمترین و اصولی ترین روش هایی است که افراد با استفاده از آن به حل اختلاف و پیشبرد یک فرایند چه در شغل چه در زندگی شخصی می پردازند. تمرکز اصلی اصول و فنون مذاکره، بر این است که با استفاده از آن از بحث و اختلاف اجتناب کنید و با یک توافق دوجانبه یا چندجانبه فرایند را به پایان برسانید.

مذاکره در هر کجای زندگی حتی بر روی چیزهای کوچکی مثل این که چه کسی پنیر مرا جا به جا کرد (برگرفته از کتاب [اسینسر جانسون](#)) و چیزهای بزرگی مثل این که از شرکت جدیدی که استخدام شدید چقدر پول درمی آورید، تاثیر می گذارد. بنابراین به این بستگی دارد که شما تا چه اندازه در این استراتژی ماهر و با استعداد هستید.

اما در نظر داشته باشید که نکات اشتباه و متداولی در باب اصول و فنون مذاکره نیز وجود دارد که باید به آنها پرداخت و از به کار بردن آن خودداری کنید زیرا احتمال آن که با روش های اشتباه پایان مذاکره را به تعارض بین خود و افراد تبدیل کنید زیاد است.

چطور می توانید یک مذاکره کننده حرفه ای باشید؟

برای اینکه در هر موقعیتی از زندگی مذاکره کننده خوبی باشید باید آن را تمرین کنید. اکنون ما قصد داریم در راستای پیشرفت و توانایی شما در این زمینه 5 روش فوق العاده و رایج را ارائه دهیم:

"- 1نه" گفتن

در وهله اول نه گفتن کار آسانی نیست مخصوصا وقتی رئیسشان از شما بخواهد کاری که در حیطه شغلشان نیست انجام دهید. یا وقتی دوستان نیاز به کمکی دارد که فراتر از مسئولیت شماست و امکان دارد با انجام آن به فردیت شما آسیب برساند. اگر می خواهید در مذاکره موقعیت بانفوذی داشته باشید، باید برخی از پیشنهادات روی میز را رد کنید حتی اگر صریح و مستقیم باشد و به شما اجازه فکر کردن نداده باشند.

بنابراین:

- برای نه گفتن راحت و بدون عذاب وجدان باید تمرین کنید
- در واقع به این معنا نیست که در هر موقعیت و شرایطی نه بگویید بلکه به این معناست که در شرایط غیر متعارفی که با منطق و عقل شما هم خوانی ندارد مخالفت کنید و نه بگویید
- نه گفتن به شما در به دست آوردن آرامش در شغل و زندگی کمک بسزایی کرده و شما را به فرد مورد اعتمادی تبدیل خواهد کرد
- مهمتر از همه بهتر است بدانید که ما در کل زندگی قرار نیست همه آدم ها را راضی و خوشنود کنیم بلکه باید توسط نه گفتن به موقع، از خود شخصیت باثبات و محکمی بسازیم

-2 زبان بدن در مذاکره

زبان بدن دیگر روش مهم و موثر اصول و فنون مذاکره است که به تنهایی یک متغیر اصلی برای روابط شخصی یا بین فردی است.

اما درصد ارتباطات غیر کلامی بسته به این که از ما چی می خواهند و چه می پرسند، متفاوت است. برای مثال دست های ضربدری بسته شده روی سینه یا به قول معروف دست به سینه نشستن حالت دفاعی فرد را نشان می دهد یا گذاشتن دست ها بر زیر چانه و ارتباط چشمی بدون پلک زدن نشانه توجه و علاقه نشان دادن به حرف های شماست و دیگر مثال هایی که با جست و جو می توانید از زبان بدن افراد هنگام مذاکره اطلاعات بدست آورده و بفهمید در سر طرف مقابلتان چه می گذرد.

-3 بیشتر گوش دهید

گوش دادن یکی دیگر از مهمترین بخش های اصول و فنون مذاکره است که به شما در ارتباط گرفتن مفید و سازنده با افراد کمک بسزایی می کند. بعلاوه بیشتر گوش دادن و کمتر حرف زدن در طول مذاکره شما را در موضع قدرت قرار می دهد و از شما فردی مطمئن و قابل اعتماد می سازد. در واقع بیش از آنکه شما اطلاعات بدهید باید اجازه دهید طرف مقابل اطلاعات خود را نیز ارائه دهد.

در نتیجه:

- در مورد این ترفند باید بدانید که افرادی که ساکت هستند و شنونده ای خوبی به شمار می آیند در مقایسه با دیگر افراد محترم تر و اشخاص مناسب تری برای مذاکره هستند.
- اما مانند "نه" گفتن برای به دست آوردن این مهارت باید تمرین کنید.
- ما توصیه می کنیم نخست از خانواده و دوستانتان شروع کنید. بیشتر به حرفهایشان گوش دهید، وسط حرفشان نپرید، در کلام صبور باشید تا این کار یکی از عناصر طبیعی ریتم مکالماتی شما شود.
- با استفاده از این روش جلسات مذاکره فردی یا گروهی برایتان آسان تر خواهد شد و مذاکره کننده تاثیرگذاری خواهید بود.

-4 قبل از مذاکره تحقیق کنید

برای اینکه بتوانید یک مذاکره کننده حرفه ای و قابل اعتمادی باشید حتما باید در مورد موضوع مورد نظرتان قبل از رفتن به مذاکره تحقیق و پژوهش کنید.

حال این موضوع می تواند مهم مثل قیمت دلار و بازار بورس باشد یا حتی موضوع ساده ای مثل عید نوروز کجا بریم؟

اما از کجا بدانیم که چگونه و به چه نحوی بر روی موضوع مذاکره تحقیق کنیم؟

-اول از همه سرسری و بدون در نظر گرفتن جوانب مختلف تحقیق کردن شانس موفقیت شما را در مذاکره کاهش داده و افراد حرف شما را جدی نمی گیرند.

-برای پیشبرد این مرحله باید به پادکست های مختلف گوش دهید و اگر به زبان انگلیسی مسلط هستید خوب است از این فضا هم بهره ببرید.

-همچنین جست و جو و جمع آوری اطلاعات و مقاله از منابع معتبر، دیگر روشی بوده که تاثیر بسزایی خواهد گذاشت.

-لازم به تذکر است که برای اینکه مذاکره کننده حرفه ای به نظر بیایید می توانید با تهیه پرسش های عمیق و دسته بندی کردن اطلاعات، خود را در بهترین موقعیت قرار دهید.

و در آخر بدانید که تحقیق و پژوهش یک مهارت است و باید آن را آموخت.

5-مذاکره کنید، مذاکره کنید و همچنان مذاکره کنید

و در آخر بر روی همه چیز مذاکره کنید.

اگر قصد دارید مذاکره کننده خاص و درجه یکی باشید باید پیوسته مذاکره کنید.

معمولا در قدم اول بحث بر سر اعتماد به نفس است، اینکه برخی افراد زمانی که در مقابل چند نفر یا گروهی قرار می گیرند دچار ترس و کاهش اعتماد به نفس می شوند.

خبر خوش این است که این موضوع قابل حل می باشد.

پس:

-کلید راه حل بالا بردن اعتماد به نفس در حین مذاکره شروع کردن به بحث و گفت و گو با خانواده و دوستان و قرار دادن خود در معرض ترس و صحبت در بین جمع است.

-نخست سعی کنید با قرار دادن خود در محیط های کوچک گفت و گو و مذاکره کنید بعد رفته رفته مقیاس اعضای مذاکره و مسئولیت ها را بیشتر کنید.

نکته: اگر بخواهید یکبار از موقعیت های بزرگ شروع کنید شرایط مناسبی نخواهید داشت و به نتیجه خوب و کافی دست پیدا نمی کنید، مگر از حرفه ای بودن خود مطمئن باشید.

ما این 5 روش را در اختیار شما قرار دادیم و اگر به طور منظم و پیوسته تمرین شوند در جهت بهبود و تسلط بر اصول و فنون مذاکره در تمام حوزه های زندگی شما کمک خواهند کرد.

یادآوری مهم این است که مذاکره بر روی هر موضوعی کارساز نیست و بهتر است از این مهارت در مسئولیت های خاص استفاده کنید و به خاطر داشته باشید مذاکره یک خیابان دو طرفه است.