دروغ در مذاکره ، دروغ واژه ای آشنا و در برخی موارد پرکاربرد است،
چه بخواهیم چه نخواهیم دروغ بخش جدانشدنی زندگی اجتماعی بوده و تا حدامکان باید از آن و شرایطی که ما را به دروغ وامیدارد دوری کنیم.

اگر بخواهیم دروغ را به طور اختصاصی تر بررسی کنیم،
می بینیم از دروغ در مذاکره، بحث های خانوادگی و گفتگو با دوستان استفاده می شود
که اگر به آنها رسیدگی و توجه نشود بی آبرویی و بی اعتباری در پی خواهد داشت.
اکنون بحث ما در خصوص دروغ در مذاکره است و خیلی ویژه می خواهیم راه های شناخت دروغ در مذاکره را به همراهی شما بررسی کنیم.

انواع دروغ در مذاکره

در قدم نخست باید دروغ را بشناسیم تا بتوانیم راه های مواجه با آن را بدانیم و تشخیص دهیم
در چه شرایطی باید از استفاده آن پرهیز کرده و با کسانی که دروغ می گویند چگونه برخورد کنیم.

دروغ سفید
دروغ سیاه
درغ خاکستری

دروغ سفید :

در دروغ سفید اصولا با اغراق و جو زیادی مواجه خواهید شد.
برای مثال فردی از تصادفی که در اتوبان دیده بود برای دوستش تعریف می کند،
در واقع اتفاق خاصی در تصادف نیوفتاده بود و فقط گلگیر ماشین آسیب دید اما فرد اینقدر با آب و تاب تعریف می کند که هیچکدام حقیقت ندارد.
اینگونه دروغ ها رایج هستند و احتیاجی به پیگیری نیست همچنین در اکثر مواقع نادیده گرفته می شوند.

دروغ سیاه :

اما دروغ سیاه یکی از بدترین دروغ هایی که منافع شما و طرف مقابل در خطر است
و قطعا به رابطه شما چه در شغل و روابط شخصی آسیب وارد می کند.
برای مثال بدون اینکه رئیستان را در جریان بگذارید شرکت را ترک کنید و زمانی که از شما علت بخواهند دروغ بگویید.
یا در رابطه ای هستید که خیانتی صورت گرفته و دروغ بگویید.
لازم است بدانید که دروغ سیاه در بیشتر مواقع رابطه ها را خدشه دار کرده و ادامه رابطه یا همکاری ممکن نخواهد بود.

دروغ خاکستری:

دروغ خاکستری، یکی از آن نوع هایی که در مذاکرات بیشتر می شنوید. در اصل مذاکره یا گفتگویی مبهم بوده که بخشی از واقعیت پنهان است.
افرادی که از دروغ خاکستری استفاده می کنند قصد دارند همه اطلاعات را در اختیار طرف مقابل قرار ندهد و برخی واقعیت ها مخفی بمانند.

مواجه با دروغ در مذاکره

لطفا، حتما، دروغ را به طور مستقیم به روی طرف مقابل نیاورید.
با این روش شما به فرد قدرت بیشتری برای دروغ گفتن می دهید و فرد به جای اینکه از دروغ گفتن شرمنده شود،
با شما برخورد تهاجمی داشته و در جلسات بعدی دروغ های بهتری برای گفتن دارد.
اجازه دهید فرد دروغگو در مذاکره به دروغ گفتن خود ادامه دهد.
این موضوع در شناخت، کمک زیادی به شما کرده و تصمیم گیری با شماست که به همکاری ادامه دهید یا خیر.

اقدام:

دروغ هایی که احساس می کنید در مذاکره با خود و دیگران گفتید را یادداشت کنید.

مذاکره با دیگران **مذاکره با خود**

1-
2-
3-
4-
5-
6-
7-

1-
2-
3-
4-
5-
6-
7-

شناخت دروغ در مذاکره

در حالت عادی دروغ با استرس رابطه مستقیم دارد و فرد هنگام دروغ گفتن دچار تنش و اضطراب می شود البته علائم بسته به نوع رفتارها و حالت دفاعی بدن متفاوت است.

برای مثال:

فرد در حال فرار کردن با چشم می باشد و نمی خواهد ارتباط چشمی برقرار نماید.

در حال دروغ گفتن بطور طبیعی مردمک چشم تنگ تر می شود و حتی چشم ها را با سرعت به این سو و آن سو حرکت می دهد.

زمانی که دروغ در مذاکره گفته شود، حرکات بصورت غیر عادی بوده و راحت نمی شود مدیریت نمود و تنفس شدید تر می شود.

از دیگر علائم برای متوجه شدن دروغ در مذاکره می توان به تغییر صدا اشاره کرد که به لکنت زبان می انجامد.

تکنیک های برخورد با دروغ در مذاکره

به یاد داشته باشید که به طور مستقیم مچ فرد را گرفتن روش درستی نیست.

اول از همه خونسردی خود را حفظ کنید و حرفه ای رفتار کنید.

از زبان بدن استفاده کنید – اگر تشخیص دادید که فرد مقابل در حال دروغ گفتن است سرتان را به سمت پایین بیاندازید.
سناریو بگویید – اگر متوجه شدید طرف مقابل در حال دروغ گفتن است داستانی شبیه به آنچه که فرد تعریف می کند را در باب دوستان و آشنایانتان تعریف کنید و بفهمانید که می دانید دروغی بیش نیست.

نکته مهم :یک فرد حرفه ای دروغ را آنالیز و دلیل و مدارک را بررسی کرده و غیرمستقیم به فرد گوشزد می کند.
به یاد داشته باشید استفاده از روش مستقیم در دروغ فقط مرحله آخر کارایی دارد و نتیجه مفیدی در برخواهد داشت.
بنابراین هیچ وقت اجازه ندهید دروغ وارد مذاکره تان شود و به فکر اینکه با دروغ به خواسته هایتان برسید نباشید و این روش را به طور کلی از برنامه ریزی مذاکره حذف کنید.
چون دروغ در مذاکره کسب و کار، شما را فردی غیرحرفه ای و منفور نشان می دهد و برای اطرافیان توجیحی نخواهد داشت.