

## مراحل پیش مذاکره

قبل از برگزاری یک **مذاکره** مفید و نتیجه بخش باید مرحله پیش مذاکره را جدی بگیرید. این مرحله که با برنامه ریزی برای مذاکره رابطه مستقیم دارد به شما کمک کرده با فکر باز پای به جلسه بگذارید. در مرحله پیش از مذاکره، بررسی نقطه شروع و پایان مذاکره اهمیت به سزایی دارد و تمام اهداف باید بر اساس اینکه در آغاز مذاکره چه بگویید و چگونه می خواهید جلسه را به پایان برسانید، پایه گذاری شود. با این کار شما می توانید به بهترین نحو ممکن مذاکره خود را برنامه ریزی کرده و با آمادگی کامل در جلسه حضور داشته باشید.

فقط یادآوری کنیم، وقتی محدوده ای به موضوع جلسه نگاه کنید تا نقطه ای، راحت تر می توانید تصمیم گیری و برنامه ریزی کنید.

قبل از آغاز جلسه باید 3 مرحله پیش مذاکره را در نظر بگیرید:

- بدبینانه
- خوش بینانه
- واقع بینانه

باید در نظر داشته باشید، با آشنایی با این سه مرحله به آسانی می توانید تمامی احتمالات جلسه و روند مذاکره را دریابید و خیلی حرفه ای در جلسه تمرکز داشته باشید.

### اقدام:

سه حالتی که برای مذاکره پیش رو دارید را در جدول بنویسید.

#### نام مذاکره

حالت بدبینانه

حالت خوش بینانه

حالت واقع بینانه

### نقاط مشترک با مذاکره کننده را پیدا کنید

نکته بسیار مهم که باید رعایت کنید، پیدا کردن نقاط مشترک با طرف مذاکره کننده است. برای اینکه در مذاکره پیروز شوید دانستن شباهت ها و خواسته هایی که برای دو طرف یکسان می باشد نقش مهمی دارد. بعد از دریافت نقاط سازش و مشترک با مذاکره کننده باید وقتتان را صرف کارهای بلند مدت کنید و از موضوعات سطحی و زودگذر اجتناب کنید.

### **نکته بسیار مهم:**

هرگز چارچوب و عرف سازمانی که قرار مذاکره دارید را فراموش نکنید و از خط قرمزهای آن سازمان عبور نکنید. گفتنی است که در خوشبینانه ترین حالت ممکن در مذاکره، ما و طرف مقابل یک هدف داریم.

برای نمونه، در نظر بگیرید برای خرید ماشین اقدام کردید. شما در ذهن خود بین 121 تا 123 میلیون برای خرید ماشین برنامه ریزی کردید و طرف مقابل یک محدوده بین 124 تا 126 میلیون برای فروش ماشین خود در نظر گرفته است. در این مذاکره بهترین رقم پیشنهادی شما از کمترین رقم پیشنهادی طرف مقابل پایین تر بوده و این مذاکره جای بحث و گفتگو نخواهد داشت.

### **حالا به یک مثال دیگر توجه کنید:**

برای خرید یک ملک اقدام می‌نمایید. برای خرید این ملک 500 تا 510 میلیون در نظر گرفته اید و صاحب ملک بین 550 تا 600 میلیون در نظر گرفته است. در این مذاکره پایین ترین قیمت پیشنهادی صاحب ملک در محدوده پیشنهاد شما قرار دارد و می‌توانیم به ادامه مذاکره بپردازیم.

### **نتیجه گیری:**

قبل از مذاکره برنامه ریزی کنید و نقطه شروع و پایان را تمرین کنید. برنامه ریزی کردن قبل از مذاکره و دانستن مرحله پیش مذاکره به شما کمک می‌کند به صورت برد-برد جلسه مذاکره را ترک کنید و در نظر مذاکره کننده یا طرفین مورد اعتماد و با اعتماد به نفس جلوه کنید.