

آموزش مذاکره چقدر لازمه؟

همه ما نوزادانی را دور و بر خود دیده ایم – شاید هم خودمان پدر یا مادر شده باشیم – و می دانیم این موجودات کوچک و نازنین، چطور نیازهای خودشان را بیان می کنند.

نوزاد اگر گرسنه باشد چه می کند؟

اگر سردش باشد، دل درد داشته باشد یا خوابش بیاید چه؟

شاید از نظر دیگران یک نوزاد فقط گریه می کند! اما پدر و مادر او معنای هر نوع گریه را متوجه می شوند و نیازش را برآورده می کنند.

این نشان می دهد که بین فرزند و مادر، خواسته ای رد و بدل می شود، پس همه ما از بدو تولد در حال مذاکره کردن هستیم و دقیقا به همین خاطر آموزش مذاکره یکی از ارکان اصلی زندگی ما باید باشد.

در این مقاله از وبسایت تحول فردی درباره آموزش مذاکره بیشتر با هم صحبت خواهیم کرد. از آنجا که تعریف ساده مذاکره «صحبت کردن برای رسیدن به یک هدف» است؛ پس نوزادان هم در حقیقت مذاکره کننده هستند.

مذاکره زمانی اتفاق می افتد که در مورد یک موضوع، اتفاق نظر وجود نداشته باشد. پس دو طرف سعی می کنند با مذاکره کردن به یک توافق مشترک برسند.

**ما حتی با خودمان هم مذاکره می کنیم**

جالب است که ما بیشترین مذاکره را در روز با خودمان داریم!

به چند مثال و موقعیت زیر توجه کنید تا بهتر این موضوع را درک کنید:

**به سینما دعوت شده اید:**

تصور کنید قرار است با دوستان به سینما بروید. احتمالا این سوال ها را از خودتان می پرسید:

چه لباسی بپوشم؟

با چه کفشی ست کنم؟

اصلا برای چه ساعتی بلیت بگیریم؟

برای شام هم بیرون بمانیم؟  
این گفتگوهای درونی نوعی مذاکره هستند و ما در طول روز بارها چنین مذاکراتی را با خودمان داریم.  
دقیقا به همین خاطر است که همه ما توصیه‌هایی را می‌شنویم  
که برای یادگیری اصول و فنون مذاکره به صورت اصولی حتما دوره‌های آموزش مذاکره را بگذرانیم.

### قرار است کلاسی ثبت نام کنید:

در این حالت فهرستی از ساعت‌ها و استادهای مختلف را تهیه می‌کنید.  
با خودتان فکر می‌کنید کدام روز و ساعت هفته بهتر است؟  
کدام استاد مجرب‌تر به نظر می‌رسد؟  
آیا دوره‌های فشرده مناسب‌تر است یا کلاس‌های عادی؟  
این سوالات هم همگی یک مذاکره درونی را شکل می‌دهند.

### ما هر روز با دیگران هم مذاکره می‌کنیم

تقریبا همه ما در طول روز با دیگران هم مذاکره می‌کنیم. چه در جمع خانواده و دوستان، چه در محل کار یا موقع خرید و...

### محل کارتان را تصور کنید:

در محل کار هم ممکن است هر لحظه تضاد یا تعارض پیش بیاید. در این حالت با دیگران در مورد آن مذاکره می‌کنیم.  
این مذاکره‌ها ممکن است کوتاه و کم اهمیت باشند. مثل تغییر ساعت سرو چای توسط نیروی خدماتی.  
یا ممکن است جدی و رسمی باشند؛ مثل زمانی که با نیروی مافوق خود یا شریکان تجاری جلسه دارید.  
در این جلسات هر کسی نظرات و دیدگاه خود را بیان می‌کند تا زمانی که به یک ایده و توافق مشترک برسند.  
مذاکره‌های محل کار هم نمونه دیگری از مذاکرات روزانه است.

### مذاکره با اعضای خانواده:

ما در طول روز با اعضای خانواده و احتمالا دوستانمان هم مذاکره می‌کنیم.  
هر صحبتی که مبنای آن یک تضاد یا تلاش برای تصمیم‌گیری مشترک باشد، مذاکره محسوب می‌شود.  
ما تمام روز به مذاکره مشغول هستیم، آن هم نه فقط در محیط کار بلکه در هر موقعیتی که با آن رو به رو

می شویم:  
با رئیس یا کارمندانمان، با فروشنده یا مشتریمان، حتی با تعمیرکاری که برای تعمیر یخچال به منزلمان آمده است.

### مذاکره کردن مربوط به افراد خاصی نیست

مثال های بالا نشان داد که همگی ما در طول روز با خودمان و دیگران مذاکره می کنیم. پس آموزش مذاکره و یادگیری اصول و فنون مذاکره، برای هر کسی مفید است. همه ما وقتی وارد یک مذاکره می شویم دوست داریم با دست پر از آن بیرون بیاییم. این خواسته طرف مقابل هم هست. مذاکره موفق معمولاً رضایت نسبی هر دو طرف را به دنبال خواهد داشت.

مذاکره های رسمی معمولاً در محیط کار انجام می شوند. در این محیط ما یا کارفرما هستیم یا کارمند. در هر دو حالت دوست داریم مذاکره موفق داشته باشیم. شاید شما هم کسانی را بشناسید که همیشه چیزی را که می خواهند به دست می آورند. به نظر می رسد آنها ذاتاً مذاکره کننده موفق هستند. اما حقیقت این است که هیچ کس مذاکره کننده زاده نمی شود، بلکه ساخته می شود. به بیان بهتر: مذاکره موفق یک رفتار است که می توانیم با یادگیری و آموزش به آن برسیم.

### آموزش مذاکره قبل از شروع جلسه

پیش از شروع هر مذاکره باید استراتژی خود را انتخاب کنیم. در مذاکره رسمی معمولاً از استراتژی برنده-برنده استفاده می کنیم. البته این یک قانون نیست و ممکن است مثال نقض فراوانی داشته باشد. می توانید در مقاله استراتژی برنده برنده بیشتر راجع به آن بخوانید.

پس از آنکه نوع استراتژی مذاکره را انتخاب کردیم (برای مشاهده تمرین های قبل از جلسه مذاکره روی لینک زیر کلیک کنید). نوبت به شناخت شخصیت طرف مقابل می رسد. بهتر است تا حدودی با نوع رفتار و شخصیت او آشنا بشویم که در جلسه غافلگیر نشویم.

برای استفاده موثر از مهارت مذاکره به یک طرح جامع نیاز داریم. طرح جامع یعنی داشتن یک خط مشی برای رسیدن به امیدها و آرزوها. داشتن طرح به شما امکان می دهد که محل ایستادن خود را در قطار زندگی انتخاب کنید. می توانید در اتاق فرمان بنشینید و قطار را هدایت کنید و یا اینکه به اتاق خدمه پناه ببرید. در این زمینه به شما پیشنهاد می کنیم کتاب «[فقط مرگ قابل مذاکره نیست](#)» را مطالعه کنید.

## آموزش مذاکره در حین مذاکره

زمانی که جلسه مذاکره شروع شد، باید با دقت به صحبت های طرف مقابل گوش بدهیم و شنونده فعال باشیم.

همچنین، به [زبان بدن](#) او نیز دقت کنیم. از طرف دیگر سعی کنیم با استفاده از زبان باز و تون صدای مناسب، روی او تاثیر مثبت بگذاریم. اصول مذاکره موفق در جلسات رسمی و خانوادگی تفاوت چندانی ندارد. این تفاوت ها بیشتر به مواردی مانند نوع پوشش و ظاهر افراد بر می گردد. شما می توانید مقاله ویژگی های مذاکره کننده موفق را هم در لینک زیر مطالعه کنید. در این مقاله سعی کردیم به آموزش مذاکره و اصول ابتدایی آن بپردازیم.

## [ویژگی های مذاکره کننده موفق](#)

در این مقاله سعی کردیم علاوه بر آموزش مذاکره به تعریفی از مذاکره بپردازیم و همچنین استراتژی ها قبل و بعد از مذاکره را با هم بررسی کردیم.