در این مقاله قصد داریم شما را با مذاکره کننده حرفه ای و غیرحرفه ای آشنا کنیم
تا در مذاکرات بتوانید به راحتی فرق این دو را تشخیص داده و بدانید چه واکنش هایی از خود نشان می دهند.

مذاکره کننده حرفه ای:

برای اینکه به مذاکره کننده ای حرفه ای تبدیل شوید فاکتورهای متفاوتی وجود دارد که با تمرین و استفاده آنها به مرور زمان، اعتماد و اعتبار دیگران را جلب خواهید کرد.
اگر می خواهید در زمینه مذاکره، فردی قابل و قدرتمندی باشید، فقط بر روی کلام و فن بیان خود تمرکز نکنید بلکه:

- **ظاهر شیک و مرتب** یکی از مشخصه هایی است که، به آن توجه زیادی می شود و نوع لباس پوشیدن شما گویای همه چیز است
- در **مذاکرات خیلی رسمی**، از **کت و شلوارهای تیره** و در **مذاکره های غیر رسمی، رنگ های روشن مثل طوسی یا کرمی رنگ** بپوشید

- از **عطر تند و گرم استفاده نکنید** .در جلسه به خاطر ثابت بودن افراد و نشستن در یک مکان، امکان ناراحتی طرفین زیاد است. به مقدار کم و ملایم از عطر استفاده کنید
- کفش و کمربند را ست کنید
- استفاده از ساعت مناسب، نیز جزء شیک پوشی محسوب می شود

- **جوراب بلند بپوشید**؛ که وقتی نشستید و شلوار به سمت بالا رفت پایتان مشخص نشود
- کروات پوششی رسمی است و پوشیدن آن به سلیقه و موقعیت افراد بستگی دارد. فقط در انتخاب رنگ آن دقت کنید
- حتما قبل از رفتن به مذاکره مطمئن شوید، ریش و موهای خود را مرتب یا کوتاه کرده اید

- مذاکره کننده حرفه ای فردی است که علاوه بر شخصیت، به **سلامت و زیبایی ظاهری** خود اهمیت می دهد
- مذاکره کننده حرفه ای قبل از ورود به جلسه مذاکره، **برنامه ریزی کرده و زودتر از همه در محیط حاضر می شود**
- این مذاکره کنندگان در **لحن و فن بیان به شدت قوی بوده** و سال ها در این زمینه تلاش کرده اند

- برای اینکه مذاکره کننده موفقی باشید، باید در زمینه تحلیل رفتار متقابل تحقیقاتی انجام دهید تا بتوانید به راحتی حریف خود را شناسایی کنید

- فرد حرفه ای در مذاکره، شنونده ای تمام عیار بوده و اجازه می دهد قبل از خود، دیگران نظرات و پیشنهاداتشان را اعلام کنند
- حرفه ای ها، نخست به سود و منفعت طرف مقابل فکر می کند و در راستای آن، اهداف مذاکره را تنظیم می کند

- مذاکره کننده آموزش دیده، با تمرین های متعدد بر استرس و عصبانیت خود مسلط شده و با هر نطقی از کوره در نمی رود
- او شایعه پراکنی نمی کند و حرف هایش را مستقیم و در خلوت، به فرد مقابل می گوید
- مذاکره کننده حرفه ای سعی می کند علاوه بر لهجه و زبان مادری، به یک یا چند زبان و لهجه دیگر مسلط شود. البته که ضروری نیست، اما این موضوع شما را از مذاکره کنندگان عادی متمایز می کند

- آنها تعصب و پافشاری بر مواضع خود ندارند و به دیگران نیز آزادی می دهند
- به موقع از قدرت در مذاکره و اقتدار استفاده می کنند و در این زمینه موفق هستند
- آنها از **قرار گرفتن در مراحل سخت و دشوار مذاکره هیچ ترسی ندارند** زیرا به نوبه خود حلال مشکلات هستند و ریسک پذیری بالایی دارند
- برای اینکه جلسه را از خشکی و بی حوصلگی خارج کنند، خیلی نامحسوس شوخی می کنند و سریع به اصل مطلب بازمی گردند
- در کل این افراد با قرار گرفتن در مذاکرات متعدد و سال ها تلاش به این مرحله رسیده اند

مذاکره کننده غیرحرفه ای:

مذاکره کننده حرفه ای و غیر حرفه ای دقیقا **دو نقطه مقابل هم** هستند و هیچ گونه شباهتی با همدیگر ندارند. تازه بالعکس همدیگر را نقض می کنند.
فرد غیرحرفه ای تمام قوانین و مقررات مذاکره را زیر پا گذاشته و جلسه را به سمت بی محتوایی و نامنظمی پیش می برد.

- مذاکره کننده غیر حرفه ای **استراتژی های مذاکره را نمی داند** و بر اساس ذهنیت خود قدم بر می دارد
- او معمولا به پوشش و بهداشت خود توجهی ندارد و از تاثیرگذاری لباس بر روی افراد و مذاکره خبر ندارد
- اصولا منم منم زیادی دارند و به مواضع دیگران احترامی نمی گذارند

- در جلسه شوخی های بی جا کرده و فضای جلسه را برهم می زنند

- وسط حرف دیگران می پرند و شنونده خوبی نیستند
- روابط عمومی پایینی داشته و از رفتار متقابل اطلاعی ندارند
- آنها سریع قضاوت کرده و بر اساس یک خطا یا ظاهر افراد پیشگویی می کنند

- اشتباهات دیگران را در جمع و در حضور همکاران می گویند و **فرد را خجالت زده می کنند**
- به زمان با ارزش دیگران اهمیت نمی دهند و دیرتر از همه وارد جلسه می شوند

- عموما برنامه خاصی برای مذاکره ندارند و **در حین جلسه تصمیم گیری می کنند**
- اگر این افراد در فن بیان نیز ضعیف باشند، امکان دارد از حرف های ناشایست هم استفاده کنند
- اگر دارای قدرت بوده و مدعی باشند، اصولا از قدرت خود برای سود و منفعت شخصی استفاده می کنند

- از کوره در می روند و به سرعت با هر حرفی عصبی می شوند
- روابط عمومی بسیار ضعیف و از احترام متقابل برخوردار نیستند
- از ریسک کردن و برداشتن قدم نخست در مذاکره فراری هستند و **اجازه می دهند دیگران تصمیم گیرنده باشند**
- مقررات سکوت کردن در مذاکره را نمی دانند و مداوم در حال صحبت کردن هستند. در واقع فردی خسته کننده اند
- به علت تعصب زیادی که دارند، با **حریف خود مخالفت کرده و با او رقابت ناسالم انجام می دهد**
- مدعی بوده و به خاطر اطمینان بیش از حدی که به خود دارند، در پی تحقیق و پژوهش در زمینه های مختلف نیستند و علاقه ای ندارند

با آزمایش هایی که تاکنون در این زمینه انجام شده، این پیام را می رساند که طبق نظرات بالا فرد حرفه ای و غیر حرفه ای کیست.
اما هیچ چیز صد در صد نیست و به خاطر تفاوت خلق و خویی افراد امکان اختلاف بین چند مورد وجود دارد.

حتی مذاکره کنندگان حرفه ای نیز در جلسات مهم و مختلف واکنش های متفاوتی نشان می دهند و خالی از اشتباه نیستند.
اما **با برنامه ریزی قبل از مذاکره و هدف گذاری یک مذاکره برد-برد می توان 90 درصد راه را رفت.**