

مهمترین راهکارهای چانه زنی در مذاکره چانه زنی در **مذاکره** نوعی مذاکره توزیعی است که رقابت و موقعیت های گوناگونی را ایجاد می کند. اکثر مردم تصور می کنند گفتگو همان چانه زنی است، اما در اشتباه هستید زیرا این روند منحصر به فرد بوده و استفاده از آنها در موقعیت های مختلف متفاوت است. همچنین این فرایند از آنجایی شروع می شود که طرفین مذاکره به محدوده قابل توافق راضی نیستند و معامله نهایی مورد قبول یکدیگر را تصویب می کنند. این عامل بیشتر با امتیازدهی مواجه است و هرچه امتیاز بیشتری به خود اختصاص دهید در استراتژی چانه زنی برنده خواهید شد. در این مقاله قصد داریم شما را با **تاکتیک های چانه زنی و راهکارهایی جهت رسیدن به بهترین نتایج آشنا** کنیم.

آمادگی کامل:

برنامه ریزی برای مذاکره یکی از بنیادی ترین روندهای است که به برگزاری جلسات کمک زیادی خواهد کرد. مذاکره کنندگان قهار همیشه قبل از مذاکره اطلاعات کافی را جمع آوری کرده و بعد در جلسات حضور می یابند. آنها هرگز با دستان خالی به گفتگو نمی پردازند و این را غیرحرفه ای می دانند. علاوه بر تمام این شرایط چانه زنی نیز بدون آمادگی مقدر نخواهد بود.

تحقیقات اخیر نشان می دهد افراد کمی هستند که به آمادگی قبل از مذاکره اعتقاد دارند و در نتیجه موفقیت کمتری هم نصیبشان خواهد شد. هرچه بیشتر بتوانید خود را آماده سازی کنید، برای چانه زنی می توانید توجیه منطقی و صحیحی ارائه دهید. در غیر این صورت باورپذیری فرد مقابل کاهش پیدا کرده و نتیجه ضعیفی از مذاکره عایدتان خواهد شد.

برای مثال: چانه زنی برای خرید کالایی را تصور کنید. در قدم اول باید قیمت جنس و حدود تخفیف را در بازار و فروشگاه های مختلف بررسی کنید تا بتوانید برای خرید آن از مغازه مورد نظرتان چانه بزنید.

نقاط ضعف و قوت:

در ادامه بحث چانه زنی در مذاکره هوشیار باشید که نقاط ضعف و قوت طرف مقابل را پیدا کنید. گاهی با ترفندهای سخت، باعث ایجاد موقعیت های دشوار می شویم و فرد مقابل را کلافه می کنیم. در نتیجه باید بدانیم آستانه تحمل فرد چقدر است.

هرچه بیشتر از این موضوع آگاهی داشته باشید می توانید بر اهداف خود تمرکز داشته باشید و آنها را کم یا زیاد کنید. **برای مثال:** چانه زنی در خرید خانه را فرض کنید. این دسته مذاکرات نیاز به صبر و اطلاعات دقیقی دارد. به همین دلیل افراد بی حوصله و دارای نقاط ضعف بالا نمی توانند در **فروش** خانه از تاکتیک چانه زنی استفاده بهینه کنند. باید قدری تحمل خود را بالا ببرید تا بتوانید به قیمت هدف خود برسید و خانه را بخرید یا بفروشید.

امتیازدهی:

اگر در شرایطی قرار گرفتید که مجبور شدید یک طرفه امتیاز دهید، کم کم موقعیت را ترک کنید. زمانی که هر طرف پیشنهاد اولیه خود را داد، زمان آن است که طرفین به سمت یک توافق دوجانبه قدم بردارند. مذاکره کنندگان هوشمند تمایل دارند انعطاف پذیر باشند و امتیاز بدهند و در عوض امتیاز بگیرند.

اما در بین این مذاکرات افرادی هم هستند که به سود یک طرفه فکر می کنند و به شدت خودخواه هستند. چنانچه طرف مقابل اصل امتیازدهی در مذاکره را نقض کرد، ضروری است از چانه زنی بیشتر خودداری کنید.

سکوت کنید:

سکوت در مذاکره امری واجب بوده که بر استراتژی چانه زنی نیز تاثیرگذار خواهد بود. بسیاری افراد پیوسته در حال حرف زدن و پافشاری برای رسیدن به قیمت هدف هستند؛ اما این کار شرایط خطرناکی ایجاد کرده و در پایان با ضعف و درگیری مواجه خواهند شد.

چانه زنی برای حقوق یکی از رایج ترین نوع است که روزانه در حال روی دادن است.

زمانی را فرض کنید که در جلسه ای با رئیس خود در حال مذاکره برای حقوق بالا هستید. در قدم اول شما پیشنهاد را می دهید و اهداف خود را بیان می کنید. اما اینکه بخواهید مکرر تکرار کنید و برخاسته خود متعصب باشید، فرد مقابل را دچار تنش کرده و فرصت آزادی و فکر را از او سلب می کنید.

زمانیکه فرد در حال بررسی پیشنهادات شماست باید فضا را برای فکر کردن و نتیجه گیری باز بگذارید و گرنه خشم را وارد موقعیت خواهید کرد. مذاکره کننده موفق نه تنها قدرت سکوت، بلکه نیاز به آزاد گذاشتن را درک می کند.

مهم: زمانی که نوبت دیگران است و ما صحبت کنیم، باید تاوان آن را بپردازیم.

تلافی کردن:

در ادامه چانه زنی به **تلافی** می پردازیم. زمانیکه ما اعطاء امتیاز از جانب خود را طبقه بندی کردیم و مشخص نمودیم که در عوض چه انتظاری داریم، احتمال تلافی بیشتر می شود. حتی اگر طرف مقابل، امتیاز ما را نادیده نگیرد، ممکن است با چیزی کم ارزش تر تلافی کند. به طور کلی تلافی کردن عملی غیرحرفه ای و از روی خصومت انجام می شود که هرگز در مذاکره توصیه نمی شود.

برای مثال: چانه زنی در معامله را در ذهن داشته باشید. در این معامله شرایطی پیش می آید که مجبورید بگویید: می دانم که هنوز میلیون ها تومان با هم فاصله داریم. اگرچه برایم گران تمام می شود. اما تمایل دارم خواسته ام را کاهش دهم. من امتیازاتی می دهم با درک اینکه شما با امتیازاتی در همین حد تلافی کنید. این تنها راهی خواهد بود که به ما اجازه می دهد به توافق مورد قبول برسیم.

امتیاز مشروط:

بطور واضح امتیاز دادن ما را با اقدامات خاصی از طرف مقابل مرتبط می نماید. به بیان دیگر برای اینکه به هدف خود نزدیک شوید شرط هایی را برایش در نظر می گیرید. ناگفته نماند در این وضعیت باید در **فن بیان** نیز حرفه ای باشید و به اصطلاح تو سر مال نزنید.

برای مثال: من این خانه را با قیمت X از شما می خرم اما تمام وسایل خانه را رایگان روی خانه می خواهم. شاید شما بابت قیمت کل خانه تخفیفی در نظر نگرفته باشید اما می خواهید وسایل منزل بدون هیچ هزینه ای در اختیار شما قرار بگیرد.

فراموش نکنید همانقدر که امتیازدهی مشروط جذاب است به همان اندازه از اعتمادسازی و ایجاد روابط مستحکم جلوگیری خواهد کرد. به همین دلیل در آن زیاده روی نکنید.

تهدید به ترک:

اگر در شرایط ناگوار قرار گرفتید خیلی هوشمندانه فرد را تهدید به ترک مذاکره کنید. اما مراقب باشید با این کار برای خود دردسر درست نکنید. با اعتماد به نفس بالا هدف خود را به فرد گوشزد کنید و به همراه شوخ طبعی بگویید: "تخفیف نمیدین؟ یعنی خرید نکنیم و بریم دیگه؟" سعی کنید به همراه هدف های جاه طلبانه اما منطقی وارد بحث شوید و به نتایج مطلوب برسید.

کلام آخر:

برای اینکه بتوانید چانه زنی در معامله را با موفقیت پشت سر بگذارید ضروری است از BATNA (به بهترین وجه استفاده کنید). به هیچ عنوان در موقعیت سخت به صلاحیت های سریع و نابه جا پاسخ مثبت ندهید و سعی کنید از حریفانی که می خواهند توسط تهاجم اهداف خود را اعمال کنند دوری کنید.