

مذاکره کنندگان برون‌گرا

از نظر شما یک مذاکره کننده موفق باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟
شما به عنوان مذاکره کننده برون‌گرا هستید یا درون‌گرا؟
آیا با تفاوت‌های مذاکره کنندگان برون‌گرا و درون‌گرا آشنایی دارید؟

در این مقاله در رابطه با مذاکره کنندگان "برون‌گرا" توضیح خواهیم داد و با این نوع مذاکره کننده‌ها آشنا خواهیم شد، همچنین خواهیم آموخت که چگونه می‌توانیم در جریان مذاکره پیروز و موفق باشیم.
بر اساس یک نظریه، برون‌گراها ممکن است بهترین مذاکره کنندگان در اتاق مذاکره باشند.

اما چرا؟!!

اصرار، سخت‌کوشی، تسلیم‌نشدن و ساکت‌نشدن جزو ویژگی‌های اساسی مذاکره کنندگان برون‌گرا است.
مذاکره کنندگان برون‌گرا قبل از مذاکره خودشان را برای چالش و کشمکش آماده می‌کنند که این یکی از بارزترین هنرهای آن‌هاست.

برون‌گراها و درون‌گراها در مقابل هم

مذاکره کنندگان درون‌گرا معمولاً افراد خویشتن‌داری هستند که سعی می‌کنند در حین مذاکره بدین‌گونه عمل کنند:

- صدای آرامی داشته باشند و با حالت آشتی حرف بزنند.
- به سختی اجازه خوانده شدن ذهن‌شان را می‌دهند و او از همین موضوع سود می‌برند
- اما همانطور که گفته شد، مذاکره کنندگان برون‌گرا بدین‌گونه عمل می‌کنند:
-سخت‌کوش هستند و به سادگی تسلیم نمی‌شوند.
-در زمان برخورد با موانع آنقدر تلاش می‌کنند تا ناراحتی رفع شود.

مذاکره کنندگان موفق زیر ذره بین

فارغ از برون‌گرا و یا درون‌گرا بودن، ما باید تلاش کنیم با تقویت توانایی‌هایمان به یک مذاکره کننده قوی تبدیل شویم.
پس لازم است بیش از پیش به این موارد دقت کنیم:

سخت‌ذهنی

مذاکره کنندگان موفق طاقت "نه" شنیدن را در خود تقویت کرده‌اند.
آن‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که در یک مذاکره بی‌نتیجه هرچه زودتر "نه" بشنوند، بهتر است.

مذاکره کنندگان بزرگ به دنبال سوالات سخت می روند و بیش از مذاکره کنندگان متوسط، رد شدن درخواست ها را می پذیرند، مذاکره کنندگان موفق به خوبی می دانند که نباید انتظار داشته باشند در اولین تلاش درخواست شان قبول شود. اگر ما نیز می خواهیم به یک مذاکره کننده موفق تبدیل شویم، باید یاد بگیریم که بیش از یک بار درخواست مان را مطرح کنیم و درباره ی رد شدن شان، سخت ذهن شویم.

مهارت شنیدن

قطعا در جریان یک مذاکره به دنبال نزاع و کشمکش نبوده و به دنبال برنده بودن هستیم، پس باید مانند مذاکره کنندگان بزرگ و موفق شنونده خوبی باشیم. مذاکره خوب اغلب با **گوش دادن** انجام می شود تا حرف زدن.

هدفمند بودن

هنگام خوب پیش نرفتن جریان مذاکره، نباید دیگران را مقصر بدانیم، بلکه باید بدون تعیین مقصر راهی برای موفقیت و رسیدن به هدف بیابیم. مذاکره کننده های خوب راهی را برای رسیدن به هدف پیدا می کنند و فعال و مالک جو مذاکره هستند. بیاد داشته باشیم که ما مسئول نتایج هستیم. مذاکره کنندگان خوب خلاق بوده و راه حل هایی را پیدا می کنند که هیچ کس دیگری به آنها فکر نکرده بود.

خویشتن داری

باید بیاموزیم که مانند مذاکره کنندگان قوی، جو زده و هیجان زده نشویم.

مذاکره کنندگان خوب هرگز پیشنهاد اول را نمی پذیرند، حتی و اگر بالاتر از حد انتظارشان باشد. حتی پیشنهادات خیلی خوب را نباید زود قبول کنیم. یک تاکتیک متداول مذاکره این است که اجازه دهیم طرف مقابل بحث های قبلی را پشت سر بگذارد و نتواند ما را از پا در آورد. باید بیاموزیم که تسلیم نشویم و آنقدر صبر کنیم تا طرف مقابل پیشنهاد خوبی بدهد.

خروج به موقع

بدیهی است که تمام مذاکره ها نمی توانند مقابل میل ما پیش بروند و ما نمی توانیم همیشه برنده مذاکره باشیم. بهتر است که وقت مان را هدر ندهیم و اگر طرف مقابل مان مذاکره را متوقف نکرد ما تمامش کنیم، وقت مان را صرف مذاکره های مطلوب تر نموده و به طرف مقابل نشان دهیم که می خواهیم مذاکره را ترک کنیم. این روش ممکن است یک برگ برنده به شما بدهد؛ اگر آنها برای انجام معامله خیلی جدی باشند، سعی می کنند که ما را برگردانند. و اگر نه، وقتمان را هدر ندهیم و سرمان را درد نیاوریم و از “توافق به عدم توافق” حرکت نماییم.

