

## نکات بی عیب و نقص در مذاکره

مذاکره یکی از مهارت هایی است که می تواند ما را به هدف نزدیک کرده و به پیروزی برساند. شاید شما حس کنید که در فرآیند زندگی خود نیازی به مذاکره و آموختن فنون آن ندارید، اما در حقیقت ما در هر شرایط و اوضاعی که به سر می بریم می کوشیم که روابط صلح آمیزی داشته باشیم و چیزهایی که در زندگی می خواهیم را کسب کنیم. شاید این درست ترین تعریف از "مذاکره" باشد و شاید همین کافیسیت، تا برای آموختن فنون مذاکره ای بی عیب و نقص تلاش کنیم.

## چگونه مذاکره کننده بهتری باشیم؟

در این قسمت مواردی را بیان و مرور می کنیم که اطلاع از آن ها می تواند تاثیر بسیار زیادی بر روند موفقیت مذاکره مان داشته باشد.

### تعیین نقاط درد:

در روند مذاکره نیاز است که نقاط درد طرف مقابلمان را بدانیم؛ ما باید بدانیم که طرف مقابل چه هدفی از این مذاکره دارد و نقطه ی قوت و ضعف او برای مذاکره با ما چیست.

### ارتباط بیشتر:

ما باید ارتباط بیشتر و بهتری با طرف مقابل مان داشته باشیم. این موضوع به ما کمک خواهد کرد که نقطه ی درد آن ها بهتر بشناسیم. ارتباط در مذاکره یعنی؛ بینش عمیق تر نسبت به طرف مقابل و آگاهی از زمان تسلیم آن ها.

### رتبه بندی اهمیت موارد مذاکره:

در جریان مذاکره، به این موضوع دقت کنیم؛ ممکن است مواردی را مدنظر داشته باشیم که برای ما مهم است و برای طرف مقابل مذاکره اهمیتی ندارد و یا بالعکس. اگر به نبرد بر سر چیزی که برایمان حداقل اهمیت دارد را ادامه دهیم، وقتمان را هدر داده ایم. پس اهمیت موضوعی که برای آن در حال بحث هستیم را همواره در نظر داشته باشیم.

### تحقیق را جدی بگیریم:

قبل از آغاز مذاکره باید بازیگردان (طرف مقابل) خود را بشناسیم. قطعا طرف مقابلمان تحقیقاتش را درباره ما انجام داده است، پس ما هم باید با تحقیق "دانش" به دست آوریم؛ چرا که دانش باعث اعتماد به نفس شده و داشتن اعتماد به نفس کمک بزرگی به پیروزی ما خواهد کرد.

## **ایمیل را فراموش کنید:**

ایمیل، تلگرام، واتس اپ و ... راه ارتباطی مناسبی برای مذاکره نیستند. ممکن است موضوعات هنگام ایمیل، اشتباه تعبیر شوند، چون احساس شخص مقابل را هنگام نوشتن نمی بینیم.

## **حواسمان را جمع کنیم:**

طرف مقابل مذاکره هر کسی که هست (دوست، فامیل، آشنا، غریبه) ما باید بر روی مذاکره و هدفمان متمرکز باشیم؛ بدون توجه به اینکه مذاکره بر سر موضوع کوچکی است یا نه.

## **در جبهه ای که به درد نمی خورد، مبارزه نکنیم:**

کار درست این است که؛ اگر حس می کنیم کلنجار رفتن با طرف مقابل هیچ نتیجه ای نخواهد داشت و مذاکره از کیفیت پایینی برخوردار است و طبق انتظار پیش نمی رود، آن را ترک کنیم. در این شرایط نگران صدمه خوردن نباشیم زیرا با ادامه ی مذاکره و پایان وقت نیز به نتیجه ای نخواهیم رسید.