

خشمگین شدن در مذاکره

مذاکره یک نوع بازی روانی برای رسیدن به هدف و خواسته‌ی شماست. باید این موضوع را در نظر بگیرید که این بازی مانند هر بازی دیگر نیاز به آموزش بسیاری از قوانین و مهارت‌ها دارد. ما در این مقاله بخشی از این قوانین و مهارت‌ها را بیان خواهیم کرد، محور ما در این نوشتار "خشمگین شدن در مذاکره" است.

آیا در مذاکره نیاز به خشمگین شدن است؟

قبل از پاسخ به این سوال، همواره یک موضوع را به خاطر داشته باشید: یک مذاکره کننده می‌خواهد بداند تفکری که شما پشت کلامتان مخفی کرده اید، چیست! با این کار می‌تواند حرکت بعدی‌تان را پیش‌بینی کند. وضعیت احساسی شما، انعکاس افکار‌تان است. بنابراین برای گرفتن سرنخ، کفایت با دقت به احساسات‌تان پی‌ببرد. این موفقیت همیشه به طرف مقابل فرصت می‌دهد تا با شناخت احساسات‌تان به پیروزی در مذاکره نزدیک شود؛ پس مراقب احساسات‌تان باشید که احساسات عملکرد را پیش‌بینی می‌کند.

حال در رابطه با "خشم در مذاکره" باید بیان کرد:

خشم یک واکنش احساسی است که می‌تواند تأثیری تعجب‌آور بر روی مذاکره داشته باشد؛ چندین تحقیق نشان داده‌اند که خشم ابزار قدرتمند مذاکره است و مذاکره می‌تواند موجب معامله‌ی بهتری برای شما شود، اگر در طول فرایند خشمگین شوید

در جریان "خشم در مذاکره" توجه داشته باشید که: تغییر وضعیت از حالت "شاد به عصبانی" موثرتر از عصبانی بودن از اول تا آخر مذاکره است. برای اینکه با ابزار خشم در یک مذاکره موفق شوید، لازم است که:

- در عوض ثابت ماندن خشم‌تان در مواقعی آن را افزایش و یا کاهش دهید
- افزایش خشم موثرتر از افزایش شادی است؛ پس از آن استفاده نمایید.

حال ممکن است از خود بپرسید که چرا خشمگین شدن می‌تواند روند مذاکره را تغییر داده و به پیروزی شما منجر گردد؟ محققان دلایلی را نشان داده‌اند که چرا چنین اتفاقی می‌افتد. همه در مذاکره با شخص عصبانی، احساس ترس دارند.

افزایش خشم بیش از ثابت ماندن خشم موجب ترس و چه بسا ایجاد دعوا و ترس از آن می‌گردد و باعث می‌شود طرف مقابل با تسلیم شدن در برابر برخی خواسته‌هایتان، به این احساس خاتمه دهد.

ترس بطور موقت روی منطق تصمیم‌گیری اثر می‌گذارد و افراد را ترغیب به انتخاب ساده‌ترین راه حل‌ها برای بدست گرفتن کنترل شرایط می‌نماید.

اما توجه داشته باشید:

همیشه خشم تاثیر مثبتی نخواهد داشت؛ به این موارد و موقعیت ها توجه داشته باشید:

-خشم در طول مذاکره نقش موثری دارد، اما تنها اگر مذاکره بر سر یک کالای غیر شخصی مثل پول یا اجناس باشد.

اگر در حال مذاکره بر سر چیزی باشیم که معنای شخصی برای مذاکره کننده داشته باشد و هویت ارزشی او را تحت الشعاع قرار دهد، خشم می تواند مثل یک گلوله ی آتش همه چیز را خراب کند.

-اگر در موقعیتی کم قدرت باشید و طرف مقابل پر قدرت باشد، مثلا شما یک مبتکر تازه پا با یک اختراع کوچک باشید که در حال مذاکره با مدیر یک شرکت چند ملیتی مذاکره هستید، در این صورت نشان دادن خشم منجر به بی احترام شدن تان می گردد. در این حالت ممکن است طرف مقابلتان عصبانی تر شده و روند معامله خراب شود.

همانطور که در ابتدای نوشته ذکر شد، شما باید مهارت های بازی مذاکره را بشناسید و یاد بگیرید.

در جریان خشم در مذاکره نیز دقت داشته باشید که:

نتایج تحقیقاتی که برایتان ذکر شد؛ باید در زندگی واقعی با احتیاط به کار گرفته شوند. به عنوان مثال؛ اگر از خشم برای پیش بردن معامله استفاده می کنید، باید مطمئن باشید که واقعا خشمگین نیستید، از دست دادن کنترل به تصمیم گیری آسیب زده و کمکی به شما نمی کند. مودب بودن و احترام را هرگز از یاد نبرید و هرگز طرف مقابلتان را تهدید نکرده و ارزش های فردیش را زیر سوال نبرید.