

بهترین مذاکره کننده آمریکا

قطعاً شما هم می دانید که **مذاکره** و **فن بیان** تا چه اندازه می تواند در شکست و موفقیت شما تاثیر داشته باشد. شاید لازم است بیش از پیش به اهمیت مذاکره پی برده و اطلاعات مفیدی را در این زمینه کسب کنید.

شما در این مقاله چگونگی مذاکره موفق به همراه نظرات و پیشنهادات یک مذاکره کننده و میانجی حرفه ای در آمریکا که توانسته است چالش های سرسختی را با مذاکره حل و فصل نماید را خواهید خواند.

چگونه می توانیم بهترین مذاکره کننده باشیم؟

کنت فینبرگ در رابطه با مذاکره و فوت و فن های آن مواردی را بیان می کند که دانستن آن ها می تواند برای مذاکره ی بهتر، به شما کمک شایانی نماید.

کنت فینبرگ بر این عقیده است:

"مهمترین کاری که می توانیم قبل از شروع یک مذاکره انجام دهیم این است که، تا حد ممکن همه چیز را درباره ی طرف مقابلمان بدانیم تا مطمئن باشیم که او را خوب شناخته ایم."

یک مذاکره کننده ی موفق قبل از آغاز مذاکره از خود می پرسد:

در مذاکره، طرف مقابل به دنبال چیست؟

اگر بجای طرف مقابل بودم، می خواستم از خودم چه چیزهایی بشنوم؟

و همچنین یک مذاکره کننده ی کارآمد برای خود یک سبک مذاکره مشخص کرده و از عبارات و شرایطی استفاده می نماید که جذاب و قابل توجه باشد.

چگونه در مذاکره شایستگی و لیاقتان مشخص می شود؟

فینبرگ در این باره می گوید: "شما باید در بدست آوردن واقعیت ها استاد باشید.

باید بیش از طرف مقابل تان اطلاعات داشته باشید. باید همه چیز را درباره ی مذاکره بدانید.

اینجاست که شایستگی و لیاقتان مشخص می شود."

پس در مذاکره دقت داشته باشید که:

در راس اصول مذاکره از اطلاعاتی که درباره ی طرف مقابلتان جمع آوری کرده اید، استفاده کنید.

به این داستان درباره ی اصول و فنون مذاکره کنت فینبرگ توجه کنید:

اولین کار فینبرگ در ۱۹۸۴ بود که جک وینستین، قاضی فدرال بخش شرقی نیویورک، او را بعنوان ارشد یک تیم برای میانجی بودن در مورد جانبازان ویتنام در مقابل پدیدآورندگان آژانس نارنجی انتخاب کرد.

جانبازان در طول جنگ در معرض سموم آفت کش قرار گرفته و بیمار شده بودند اما داو شمیخال، مونسانتو، و پنج سازنده

ی دیگر آژانس نارنجی این مسئولیت را به عهده نگرفته و اصرار داشتند که مواد شیمیایی شان آسیب زننده نیست و به

انسان صدمه ای نمی زند و از سویی دیگر جانبازان ادعا می کردند که ۱/۲ میلیارد دلار خسارت دیده اند.

هفت شرکت به فینبرگ گفتند در کل می توانند ۲۵۰۰۰ دلار خسارت بپردازند.

و اما...

هشت هفته بعد، شرکت ها ۱۸۰ میلیون دلار خسارت به جانبازان و خانواده هایشان پرداخت کردند. حتما با خود می گوید که فینبرگ چگونه با شرکت ها به توافقی با این مبلغ رسید و جانبازان را به دریافت ۱۸۰ میلیون دلار در قبال ۱/۲ میلیارد دلار راضی نمود؟! در پاسخ این سوال و چالش می توان گفت که او از تاکتیک خاصی استفاده کرده و تاکتیک مهم ترین عاملی است که می تواند شما را پیروز مذاکره نماید. او به طرفین احتمالات ممکن ناشی از عدم توافق را نشان داد. اگر کار به دادگاه کشیده می شد، احتمال باختن جانبازان وجود داشت. چون علم در آن زمان قادر به یافتن انطباق درست بین بیماری موجود در جانبازان و عملکرد آژانس نارنجی نبود. از سوی دیگر، برای کارخانه داران این ریسک وجود داشت که در منظر عمومی تضعیف شوند. و حتی ممکن بود هیئت منصفه فقدان مدارک علمی را نادیده بگیرد.

فینبرگ در خصوص تاکتیک در مذاکره می گوید:

"آنچه هر دو طرف خواهانش بودند، قطعیت است.

برای همین هنگام مذاکره، همیشه قطعیت را بوجود آورید و به آنها نشان دهید باید ریسک گریز باشند. ببادشان بیاورید که نتایج غیر قطعی مثل تاس انداختن می تواند منجر به عدم توافق و مذاکره گردد".

نظر شما را به داستانی دیگر از فنون مذاکره کنت فینبرگ جلب می کنم؛ این داستان برای شما شرح خواهد داد که چگونه تعیین زمان می تواند یک مذاکره را به موفقیت ختم نماید: در سال ۲۰۰۱، وکیل عمومی ایالت متحده، جان اشکروف، فینبرگ را برای تعیین حقوق ۷/۱ میلیارد دلاری برای پرداخت کنندگان مالیات توسط کنگره برای پرداخت خسارت به بازماندگان قربانیان ۱۱ سپتامبر تعیین نمود. نقش فینبرگ این بود که تصمیم بگیرد به هر خانواده از قربانیان بر مبنای میزان درآمدی که در زمان حیات داشت، چه مقدار خسارت داده شود. کنگره تصمیم گرفت که برنامه را تا ۳۳ ماه باز نگه دارد.

کنت فینبرگ یک بازه زمانی را برای توافق با بازماندگان قربانیان مشخص کرد زیرا؛ دو سوم مشمولین دریافت خسارت قبل از تعیین زمان اتمام، مذاکره را تا ۶ ماه طول داده بودند. کنت فینبرگ درباره ی این موضوع عقیده دارد: " بدون در نظر گرفتن زمان اختتام، مذاکره بی دلیل طول می کشد و نوعی اجرا برای هیچ چیز است. اگر زمان اتمام تعیین شود و هرکسی بداند از حالا در ساعت ۴ بعدازظهر تا سه هفته وقت دارد، این مذاکره درست پیش می رود." کنت فینبرگ برای حل این چالش، با مذاکرات پیوسته، وقتی طرفین روی چیزی موافقت نمی کردند، از یک محدوده ی زمانی برای گفتگو استفاده کرد.

پیشنهادات کنت فینبرگ در خصوص پیروزی در مذاکره

در جریان یک مذاکره باید بدانید که:

- چه کسی نرم است و چه کسی سخت
- چه کسی از لحاظ احساسی خوب است و چه کسی بد
- چه کسی پل ارتباطی می سازد و چه کسی نمی سازد

همچنین باید توجه داشته باشید که در مذاکره:

باید یک اتاق برای هر دو طرف وجود داشته باشد، هیچ جایگزینی برای مذاکره ی رو در رو کافی نیست و با تلفن نمی شود مذاکره کرد.

فینبرگ بعنوان مذاکره کننده و میانجی حرفه ای، می گوید:

"خوش بین باشید. مثبت فکر کنید. ما همگی قابل پذیرش هستیم. حتما راهی برای شنیدن جواب (بله) پیدا خواهیم کرد."