

ارتباط بدون خشونت در مذاکره

اگر قصد دارید **مذاکره** کننده موفق باشید و در جریان مذاکره پیروز باشید، باید به موارد متفاوتی توجه داشته باشید تا بتوانید نتیجه را به آنچه که در نظر دارید، نزدیک نمایید. یکی از مواردی که می تواند روند مذاکره را خراب کرده و ما را شکست می دهد، "خشم" است. شاید برای شما نیز پیش آمده که به دلیل خشمی بی موقع حرفی زده و یا کاری کرده اید که به ضررتان تمام شده است. در جریان مذاکره، باید همواره حواسمان جمع باشد که خشمگین نشده و ریشه افکارمان پاره نشود.

اما چگونه؟!؟

چگونه می توان هرگز در حین مذاکره خشمگین نشده و با خونسردی به روند آن ادامه داد؟! کسی را مقایسه نکنیم همانطور که در ادیان مختلف بیان شده است: **"قضاوت نکنید، تا بر شما قضاوت نشود. زیرا به هر طریقی که قضاوت کنید بر شما نیز قضاوت خواهد شد"**.

برای داشتن ارتباط بدون خشونت در مذاکره باید هرگونه قضاوت و برداشت شخصی را کنار بگذاریم؛ در طول مذاکره نباید برداشت شخصی داشته باشیم و از روی قضاوت خودمان، برداشتی انجام دهیم.

اما چگونه می توان مانع قضاوت شخصی شد؟

برای اینکه در جریان مذاکره درگیر قضاوت و سپس خشونت نشویم، لازم است به این پیشنهادات توجه کنیم:

1. چیزی که دیده ایم به طرف مقابل اعلام کنیم
2. احساسمان را به زبان بیاوریم
3. نیازمان را به طرف مقابل بگوییم
4. در نهایت تقاضای خود را عنوان نمائیم

با این چهار مرحله می توانیم برداشت شخصی و قضاوت را از مذاکراتمان دور کنیم.

در خصوص مذاکره ای موفق و بدون قضاوت، همواره این موارد را به خاطر داشته باشیم:

- مشاهده را از ارزیابی جدا نماییم؛ ما نباید هرآنچه که می بینیم را ارزیابی و قضاوت کنیم؛ آنچه را که می بینیم، می شنویم یا لمس می کنیم بدون در آمیختن با ارزیابی، مشاهده کنیم.

- در مذاکراتمان یادمان باشد که برداشت های شخصی امکان دارد بر روی نتیجه گیری ما تاثیر گذار باشد.

-برای داشتن یک مذاکره موفق ابتدا باید بر روی خودمان کار کنیم و با بهبود فردی که بر روی خودمان انجام می دهیم، به مرور زمان می توانیم بر روی رفتار طرف مقابل هم تاثیر بگذاریم.