

مهمترین گام در جهت برنده شدن در مذاکره

در جریان زندگی و تجارت، **مذاکره** مهارتی بسیار مهم است که می تواند شما را به سمت موفقیت هدایت کند. هرچه در بیان خواسته ها و نیازها ماهرتر باشید، به شکل موثرتری می توانید کارها را پیش ببرید. نکته های بسیاری را باید برای برنده شدن در مذاکره مورد توجه قرار بدهید. از بسیاری موارد باید اجتناب کرده و بسیاری از موارد را باید تقویت نمایید. بسیاری از افراد وجود دارند که خود را مذاکره کنندگانی قوی می دانند و این ادعا از استعداد طبیعی شان نشأت گرفته و ادعایی درست است.

اما فقط همین کافیت!

شما برای یک مذاکره باید بسیار باهوش بوده و هوشمندانه عمل کنید. مذاکره کنندگان هوشمند، معمولاً یک خطای متداول را تکرار می کنند که تاثیر زیادی بر روی موفقیت نشدن آن ها مذاکره خواهد داشت: حتی اگر در مذاکره، فردی بسیار هوشمند هستید؛ هنگامی که قصد مذاکره با فردی را دارید، ممکن است به او اجازه دهید که اولین طرحشان را درباره محدوده قیمت و تنظیم نکات و شرایط بسازد.

در خصوص این موضوع توجه داشته باشید که:

اگر منتظر باشید اول طرف مقابل قدم جلو بگذارد، وقتی طرحی می سازید، حرکت دادن آنها از موقعیت شان سخت تر می شود. اگر چه شنیدن حرف های طرف مقابل کار خوبیست اما شما باید دقت داشته باشید که علاوه بر مشکلات در حرکت دادنشان، برخی مشکلات جدی تر هم وجود دارند: فرض کنید که کسی صادقانه به شما می گوید که چه چیزی می خواهد و عمداً بعنوان تاکتیک مذاکره برآوردهای کمتر را اعلام نمی کند، حتی اگر این شانس وجود داشته باشد که او پیشنهاد بیشتری بدهند، فکر می کنید چقدر طول می کشد که این پیشنهاد عملی شود؟ شاید هرگز، همچین پیشنهادی عملی نگردد، پس؛ پس اگر هم سودی از این تاکتیک عاید شما شود، نمی تواند خیلی زیاد باشد.

حال پیشنهاد می گردد که:

قبل از طرف مقابل، طرح خود را بیان کنید تا اعتبار کسب کرده و اعتماد به نفس بیشتری بیابید؛ این موضوع به مذاکرات بعدی کمک خواهد کرد.

به خاطر داشته باشید که:

اولین کسی که تنظیم طرح و کنترل فرایند را بدست گیرد، از مذاکره سود می برد. شما با این روش می توانید مذاکره را کنترل نموده و بیش از آنچه می خواهید، نتیجه بگیرید.

