

قدرت زنان در مذاکره؛ چرا زنان پیروز میدان می شوند؟ از قدرت زنان در مذاکره آگاه باشید یکی از ابزار بسیار مهم که زنان از آن به خوبی بهره می برند، هوش هیجانی است. زنان از هوش هیجانی بیشتری نسبت به مردان برخوردارند. این برتری به آن ها کمک می کند تا در حوزه های مختلف مذاکره پیروز میدان باشند.

اما تحقیقات نشان داده که 20٪ از زن ها هیچ وقت مذاکره نمی کنند. حتما برای شما هم این سوال پیش آمده که چرا این اتفاق می افتد؟ این مسئله چندین علت مختلف دارد که در ادامه بدان ها اشاره خواهیم کرد:

قدرت زنان در مذاکره

زنان معمولاً ریسک پذیر نیستند

عدم ریسک پذیری زنان یک امر ذاتی نیست و به نحوه تربیتشان برمی گردد. زنان معمولاً جرات روبرو شدن با ترس هایشان را ندارند، بنابراین کمتر ریسک می کنند. ریسک کردن نه تنها به آنها کمک می کند تا بر ترس هایشان پیروز شوند بلکه به آن ها شجاعت یک بانوی محکم و قوی شدن را هم می دهد.

نداشتن اعتماد به نفس لازم

برخی از زنان می ترسند که اگر مذاکره کنند، طرف مقابل از آنها خوشش نیاید و یا دیگر به آن ها اعتماد نکند! در ابتدا لازم است که ریشه این خود انتقادی را درونشان کشف کنند. شاید این حس در آن ها باشد و فرد مقابل اصلاً این گونه فکر نمی کند. بنابراین زنان باید به این صداها درونی بی توجه بوده و با تمرکز بر بازخورد مثبت و انتقاد سازنده خود را برای مذاکره کردن آماده کنند. براساس یک سری تحقیقات در مورد جنسیت در مذاکره و افکار مثبت رو به رشد، ما پنج استراتژی پیشنهاد می دهیم که می تواند به زن ها کمک کند وارد مذاکره شده و پیروز میدان باشند:

آماده سازی کامل

ترویج احساسات مثبت

فزایش هوش هیجانی

مذاکره اشتراکی
مذاکره با موضوعات متنوع

1- آماده سازی کامل:

آدم ها از انجام کارهایی که مهارت لازم در آن ندارند، اجتناب می کنند.
این مسئله یک قانون کلی است که برای هر دو جنس خانم و آقا صدق می کند.

اما این یک واقعیت است، از هر چیزی بیشتر بترسید، از آن بیشتر فاصله خواهید گرفت و به آن قدرت بیشتری می دهید.

بنابراین اگر بانویی از مذاکره کردن می ترسد،
باید مهارت های اساسی همچون قدرت سخن وری و فن بیان، نوشتن و ارتباطات شبکه ای موثر خود را بالا ببرد.
تلاش و سرمایه گذاری برای آماده سازی در مذاکره
(اینکه بدانند چه می خواهد و به چه دلیل، تفکر در مورد گزینه های قابل قبول و پرورش استراتژی های خاص برای
مقاعدکننده تر بودن)
می تواند به میزان قابل توجهی اعتماد به نفس و حس رقابت او را رشد دهد.

عامل آرامش در زنان:

علاوه بر این، تفکر در مورد نتیجه مورد قبول یا گزینه های حریف، به زنان احساس آرامش و انعطاف پذیری می دهد.
چون می دانند مجبور نیستند هر چه پیشنهاد داده شده را بپذیرند.
به طور مثال، یکی از نقاط ضعف خانم ها نداشتن اطلاعات لازم در مذاکرات حقوقی است.
برای آماده سازی و مهارت بیشتر در این مذاکرات باید از قبل برنامه ریزی کرده و اطلاعات شان را بالا ببرند.
حتی در مورد بالا بودن حقوق برخی از افراد که می تواند همکار، دوست و... باشند و یا ارتقا شغلی شان، باید پرس و جو کنند،

این کار نشانه ی فضولی و یا دخالت در امور دیگران نیست!

بلکه فرد اطلاعاتش را در مورد پیشرفت بهتر و بیشتر در شرکت بالا برده است.
این کار نه تنها نادرست نبوده بلکه به کارمندان کمک می کند
تا با اعتماد به نفس بیشتری در راستای ارتقای فردی در شرکت و.. قدم برداشته و یا مذاکره کنند.

تصور کردن و تمرین مذاکره (مثلا با نقش بازی کردن برای خود) هم یکی از مراحل آماده سازی است که به بانوان کمک می کند تا مهارت های پنهانشان را آشکار کنند. علاوه بر این یک روش بسیار مناسب برای آماده سازی در شرایط غیرمتعارف است. در شرایطی که فرد آمادگی مذاکره را از قبل نداشته هم با این بازی، می تواند آرام تر و بدون اضطراب برخورد کرده و شانس بردش را بالا ببرد.

2- ترویج احساسات مثبت

توانایی ابراز احساسات کلید برتر دیگر بانوان است که به صورت ذاتی در اختیار دارند. زنان معمولا، این توانایی خود را نادیده نگرفته و بی مقدار می شمارند. در حالیکه این مزیت ذاتی می تواند به آن ها کمک کند تا با قدرت بیان احساسات مثبتشان در مذاکره موثرتر رفتار کنند. کسانی که احساسات و افکار مثبت دارند بیشتر به یک همکاری فکر می کنند تا رقابت. در یک فضای احساسی و مثبت، زن ها می خواهند بیشتر به نتایج یکپارچه فکر کنند تا منفعت شخصی! این کار باعث شده تا احتمال دستیابی به یک رضایت دوطرفه و توافق اختیاری بیشتر شود. یک زن می تواند قبل از مذاکره با فکر به یک اتفاق خوب احساسات مثبتی در خود ایجاد کند. این قابلیت به آن ها کمک می کند تا با ذهنی باز و آرام، خلاق تر رفتار کرده و به نتایج بهتر و سودمندتری هم برسند.

3- افزایش هوش هیجانی

مذاکرات موفقیت آمیز نیاز به ایجاد رابطه دارد، کلید موفقیت شما در تعاملات ایجاد فضای امن و اعتمادسازی است. زنان معمولا قدرت انعطاف بالاتری داشته و می توانند خود را با شرایط طرف مقابل وفق داده و با او همدلی می کنند. قدرت زنان در مذاکره بسیار کارآمد هست.

هوش هیجانی در واقع **توان همدلی** است. درک نیازهای افراد و شناخت احساسات آن ها یکی از قدرت های ذاتی زنان است که می توانند برای برقراری یک رابطه سالم از آن استفاده کنند.

دکتر « دن گلدمن » در رابطه با هوش هیجانی می نویسد:
«به نظر می رسد که زنان، به طور کلی توانایی همدلی عاطفی بیشتری نسبت به مردان دارند.»

این نوع همدلی، موجب تقویت روابط و مناسبات افراد می‌شود. افرادی که در همدلی احساسی مهارت دارند، به واسطه ادراک در لحظه‌ی هیجان‌ها و واکنش‌های رفتاری دیگران، مشاوران، معلمان و رهبران توانمندی می‌شوند».

هوش احساسی یعنی آگاهی از احساسات خود و دیگران و مدیریت آن. یک زن با آگاهی بیشتر در مورد احساساتش می‌تواند اعتماد به نفسش را در مذاکره افزایش دهد. مدیریت احساس می‌تواند به یک زن کمک کند تا در مذاکره موفق‌تر باشد. با افزایش اعتماد به نفس، زن‌ها می‌توانند برای رسیدن به احتیاجاتشان بیشتر تلاش کنند.

کاهش مذاکره با اعتماد بنفس

اعتماد به نفس همچنین اضطراب آنها برای مذاکره را کاهش می‌دهد. البته ناگفته نماند میزان نگرانی زنان در مذاکره به صورت معمول، بسیار بیشتر از اضطراب مردها است. یکی از روش‌های بسیار کارآمد برای تقویت هوش هیجانی تفکر و دقت نسبت به دنیای اطراف بوده و توجه به این موضوع که چه اتفاقی در دنیای پیرامون همه ما در حال رخ دادن است و افکار و احساساتمان در قبال آن‌ها چیست؟

مدیتیشن یکی از اصولی‌ترین و بهترین راه‌ها برای فکر کردن است. مدیتیشن به فرد کمک می‌کند تا قدرت تمرکز خود را افزایش دهد. علاوه بر این به تدریج کمک می‌کند تا احساسات منفی را کنترل کرده و حتی آن‌ها را تخلیه کند. بنابراین اضطراب و نگرانی فرد با این روش، کمتر می‌گردد. زنان معمولاً مهارت بیشتر در انجام مدیتیشن دارند.

4-مذاکره اشتراکی

درحالی‌که مردان در مذاکره سریع‌تر برنده می‌شوند، ولی به خاطر سبک برقراری رابطه‌شان که رقابتی و بدون دلسوزی است، نهایتاً مبارزه را می‌بازند.

زن‌ها ممکن است در مذاکره به نظر خشن و کند بیایند، زیرا به کاری که به آن‌ها سپرده شده بسیار متمرکز بوده و با وسواس قدم به قدم آن را جلو می‌برند. این تمرکز باعث پیش آمدن این سوء تفاهم در مذاکره می‌شود که آن‌ها خشن و بی‌اعتنا هستند.

تحقیقات نشان داده که خانم‌ها همین مذاکره‌کننده‌های خشن، در مذاکره به دنبال یک رابطه‌ی برد-برد یا اشتراکی هستند!

برای زنان سود بردن حریف مقابل بسیار مهم است. ذهنیت اشتراکی و همکاری که با آماده سازی و انرژی مثبت همراه باشد به خانم ها کمک کند تا به استراتژی «من-ما» برسند.

به طور مثال بجای اینکه بگویند: «برای ترقی من بعنوان یک مدیر، بهتر است یک MBA داشته باشم.» خواسته اشان را به شکل برد-برد مطرح می کنند: با پول اضافه و مهارت های مدیریت بیشتر، من می توانم وارد برنامه MBA شده و بیشتر کمک کنم یا پروژه های پیچیده بیشتری را هدایت کنم."

5- مذاکره با موضوعات متنوع

زنان در مذاکره با موضوعات مختلف کمتر دچار حس رقابت شده و می توانند بهتر آن را مدیریت کنند. به طور مثال در مذاکره حقوق به جای تمرکز بر میزان حقوق که در نهایت آن ها را به یک بازی برد-باخت می رساند، می توانند از پیشنهادهای پکیجی استقبال کنند.

به طور مثال بجای اینکه بگویند «کمترین حقوقی که انتظار دارم X است» باید بگویند: «اگر بتوانیم بر سر پکیج کامل حقوقی توافق کنیم به حقوقی کمتر از آنچه انتظارم هست هم راضی ام و علاوه بر پاداش بخاطر شایستگی ام در کارهای سالانه، می خواهم درباره حمایت اداری، همکاری در جابجایی محل زندگی و احتمال اجاره دو ماه آپارتمان مبله با فاصله ی 80 مایل تا محل کار هم صحبت کنم.»

البته طرح این پیشنهادات باید براساس تحقیقات و جمع آوری اطلاعاتی باشد که از قبل در مورد صنعت، منطقه و یا حتی شرکت انجام داده اند.

سخن آخر:

قدرت زنان در مذاکره را اغلب به شانس و اقبال نسبت می دهند. اما در واقع سخت کوشی و پشتکار آن ها بوده که توانسته از این جنس به ظاهر ضعیف و ناتوان افرادی حرفه ای و سرآمد بسازد. زنان فارغ از فرهنگ و مرز و بوم و حتی سن، می توانند باکسب مهارت های مختلف همچون فن بیان، [زیان بدن](#) و افزایش اعتماد به نفسشان به افرادی موفق تبدیل شوند. علاوه براین به دلیل داشتن هوش عاطفی بالای ذاتی می توانند در اصول و فنون مذاکره موفق تر ظاهر شوند.

توانایی زنان در شناخت و ابراز احساسات خود و دیگران، آن‌ها را ذاتاً به مذاکره‌کننده‌های ماهر تبدیل کرده است. زنان همان‌طور که گفته شد با قدرت تاثیرگذاری بالایی که در اثر همدلی با افراد دارند می‌توانند به راحتی با حریف مقابل مذاکره کنند، آنها می‌توانند نظرات و آراء حریف شان را در راستای مسیر مورد نظرشان هدایت کرده و به یک نتیجه سودمند برای طرفین برسانند. پس در نتیجه از قدرت زنان در مذاکره غافل نباشید...