

اهمیت مذاکره در محل کار و پیشرفت شغلی از جمله مواردی است که نباید از آن غافل شد. به نظر تان برای اینکه در محل کار خود پیشرفت کنید، به چه ابزاری نیاز دارید؟ آیا سخت کوشی و مقدار قابل توجهی شانس برای پیشرفت در کار کافی است؟

قطعا اثر دو مورد گفته شده را نمی توان نادیده گرفت.

اما مهارت های شناختی و استفاده ی درست از فرصت های **مذاکره** برای موفقیت هم به عنوان دو عامل بسیار مهم و اثرگذار بوده که نمی توان به آن ها بی توجهی کرد.

ما در ادامه سه توصیه که به شما کمک می کنند در مذاکره های خود اثرگذارتر رفتار کنید و اهمیت مذاکره در محل کار را برای تان بازگو خواهیم کرد:

### برای موفقیت بلندمدت در شغل تان مذاکره کنید:

بهترین مذاکره کنندگان در کسب و کار می دانند که میزان حقوق و درآمد، فقط یک عامل کوچک در مقابل اهداف بزرگ آن هاست.

اگر می خواهید به خوبی به اهدافتان برسید و با گذشت زمان پاداش مناسبی دریافت کنید باید بر نحوه ی مذاکره ی خود سرمایه گذاری کنید.

همیشه حواستان باشد شغلی که الان دارید را فقط به عنوان یک پله برای موفقیت های بیشتر و شغل های بزرگتر بدانید.

این شیوه ی تفکر به شما اجازه می دهد به فواید دیگر مذاکره هم توجه کرده و در آینده موفق تر باشید.

ابزاری که شما را به موفقیت روزافزون می رساند، ممکن است حمایت قدرتمند کارکنان، تلاش و تمرین بیشتر، یا یک سمت شغلی بهتر و مرتبط با هدف ایده آلتان باشد که شما را به آینده ی شغلی مناسب تر نزدیک تر می کند.

برای موفقیت بزرگتر مذاکره کنید. ما انسان ها وقتی شغلی پیدا کردیم، اصولا از مذاکره کردن برای موفقیت بیشتر و کسب سمت های بالاتر اجتناب می کنیم.

([Deborah M. Kolb](#)) و ([Jessica L. Porter](#)) در کتاب خود به نام " مذاکره در محل کار " می گویند:

**"بردهای کوچک را به موفقیت های بزرگ تبدیل کنید."**

باید به این موضوع دقت و توجه کرد و سبک مذاکره های شخصی (n) خود را با مذاکرات کاری شرکت (N) جدا کنید.

مذاکره های N تبادلات رسمی قراردادهای و معاملاتی هستند که شما از طرف شرکت خود نماینده ی آن بوده و با مشتری ها و ارباب رجوع ها درگیر می شوید.

اما مذاکره های n شخصی تر و غیررسمی تر بوده و در محل کار اما توسط خودتان برگزار می گردد.

## اهمیت مذاکره در محل کار و نمونه هایی از آن

نمونه هایی از مذاکره (n) در محل کار می تواند درخواست منابع بیشتر از رییس تان بوده که موجب موفقیت بیشتر در کارتان می گردد  
یا مذاکره در مورد عدم توافق و مشکل با کارمند دیگر.

یک مثال دیگر در مورد مذاکرات n مذاکراتی است که شما با حریفان انجام می دهید.  
حریفی که (مثلا ریسی که دو سال است به شما ترفیع نداده) هیچ انگیزه ای برای مذاکره با شما نداشته و اجازه می دهد خودتان صحبت را شروع کنید.

برای تغییر نگاه و تفکر حریف در مورد شما بهتر است، قبل از برگزاری مذاکره، اطلاعات گوناگون و مفیدی را در مورد مشکلات شرکت با استفاده از شبکه ی ارتباطات داخلی و خارجی سازمان جمع آوری و طبقه بندی کنید و به قول معروف «با دست پر» وارد مذاکره شوید!

سپس باید به راه هایی که موجب می گردد حریف انگیزه مذاکره با شما را داشته باشد، هم توجه کنید.  
باید ارزش خود را به مدیرتان نشان دهید. مثلا می توانید به رییس خود یادآوری کنید که چه قرارداد بزرگی برای شرکت بسته اید و این می تواند به او انگیزه دهد تا در مورد ترفیع سمت شما فکر کند.

### **برای ترفیع سمت خود، بهتر است برای شرکت تان پول ساز باشید**

یکی از روش های بسیار موثر برای رسیدن به توافق های بهتر در سبک مذاکرات N ، ارتباط با افراد یا بخش های مهم و تاثیرگذار شرکت است.

به گونه ای که بتوانید آن ها را متقاعد کنید تا روش و شیوه ی شما را به عنوان بهترین گزینه ی اثربخش در شرکت بدانند که می تواند کیفیت و درآمد شرکت را رونق ببخشد.

بخش هایی مانند بخش مالی، دفتر انجمن عمومی و واحد تولید محصول ([Jeswald. W. Salacuse](#)) توصیه می کند.

که ابتدا پرسنل های کلیدی سازمان خود را شناخته و آن ها را ملاقات کرده و بررسی کنید که معامله ها باید در چه مسیری باشند تا مورد تایید آن ها قرار بگیرند.

سپس در مرحله دوم وقتی توانستید اعتماد سازی کرده و آن ها را متقاعد کنید،  
از آن ها وکالت نامه ای دریافت کرده تا اجازه ی بررسی برخی معاملات و یا تعهد دادن در مذاکرات را بدهد.

سوم، باید بی وقفه کار کنید و اعضای کلیدی سازمان را در جریان کارهای خود قرار دهید.  
این کار موجب می شود تا وکالت نامه های قویتر در مذاکره را به شما اختصاص دهند و نظر آن ها را هم به صورت کامل جلب کنید.

در آخر هم باید موارد خاص مذاکره را به طور کامل برای افراد و اعضای کلیدی شرکت توضیح دهید.  
به طور مثال مشکلات فرهنگی یا خط سیرهای کاری که حریف خارجی شما را تحت فشار قرار می دهد را باید به طور کامل با آن ها مطرح سازید.