

تاکتیک کلیدی برای یک مذاکره موفق

بعضی از مذاکره کنندگان باور دارند که تاکتیک های سخت، **کلید موفقیت** هستند. آنها برای پیشی گرفتن در **مذاکره** به درخواست های بیجا و رفتار غیراخلاقی روی می آورند. در واقع آنها در مذاکره به دنبال یک بازی برد- باخت هستند.

مذاکره کنندگان می توانند با تغییر روش مذاکره و استفاده از استراتژی های مناسب تر این مذاکره سخت را تبدیل به یک مذاکره برد-برد و یا شراکتی و سودمند تبدیل کرد. متأسفانه، وقتی حریف ها در معرض تاکتیک های سخت مذاکره قرار می گیرند، یک سری از فواید مذاکره را از دست می دهند.

چون مذاکره کنندگان می خواهند آن جوری پاسخ دهند که با آنها رفتار شده است. این امر باعث ایجاد یک چرخه خسونت در مذاکره شده که مدام توسط طرفین تکرار خواهد شد. این الگو می تواند مذاکرات سختی را ایجاد کند که به راحتی به سوی بن بست، عدم اعتماد و ضرر طرفین می رود.

تاکتیک کلیدی برای یک مذاکره موفق

برای اینکه نگذاریم مذاکرات به سمت و سوی تاکتیک های مذاکره سخت رود، باید اول خود مراقب باشیم تا درگیر چنین شیوه ای برای مذاکره نشویم. باید به یاد داشته باشیم که همیشه راه های بهتری همچون اعتماد، پرسش سوال های متعدد و بررسی ریشه اختلافات برای دست یابی به اهداف وجود دارد.

برای اینکه در چنین شرایط سخت مذاکره قرار نگیریم، باید با چند شیوه و تاکتیک های آن آشنایی داشته باشیم تا بتوانیم آن ها را خنثی کنیم. ما در اینجا چند تاکتیک مذاکره ی سخت را به شما معرفی خواهیم کرد:

-1 درخواست های زیاد به همراه امتیاز دهی محدود و کم:

رایج ترین شیوه مذاکره سخت همین روش بوده که طرف مقابل درخواست های بیجا و فراوان داشته ولی حاضر به امتیاز دهی و یا کوتاه آمدن هم نیست!

برای مقابله با این شیوه رفتار باید:

- آگاهی کامل نسبت به هدف خود داشته باشیم

- BATNA مناسب یا قدرت جایگزین مناسب داشته باشیم
(یعنی اگر بر سر موضوع اول به توافق نرسیدم، گزینه ی دوم را پیشنهاد دهیم) و از خشونت حریف نترسیم.

2- تاکتیک های تعهدی:

حریف ما شاید بگوید که دست هایش بسته است و نمی تواند در مذاکره با ما امتیازهای بیشتری بدهد. در این حالت باید کاملا بررسی کنیم، آنچه عنوان می کند درست است یا خیر؟ در صورت درستی ادعای حریف، باید بخواهیم با کسی مذاکره کنیم که قدرت بیشتری دارد.

3- استراتژی «یا همین را قبول کن، یا از مذاکره خارج شو»

معمولا کمتر این روش برای مذاکره استفاده می شود. اما اگر این روش برای مذاکره استفاده شد، باید به آن بی اعتنایی کرده و روی محتوای پیشنهاد تمرکز کنیم. سپس یک پیشنهاد متقابل دهیم که احتیاجات هر دو طرف را برآورده کند.

4- دعوت از پیشنهادات غیرقابل قبول

وقتی پیشنهادی می دهیم ممکن است حریفمان قبل از طرح پیشنهاد متقابل خودش، از ما بخواهد یک امتیاز دیگر هم به او بدهیم. در این شرایط به هیچ وجه تسلیم خواسته ی او نشده و باید بگوییم که منتظر امتیاز و پیشنهاد متقابل او هستیم.

5- سعی می کند شانه خالی کنیم

گاهی اوقات حریف مدام به دنبال درخواست های بهتر و بزرگتر است و صبر می کند که ما بالاخره بشکنیم و تسلیم شویم. در این جور مواقع تاکتیک استفاده شده را نام برده و عنوان می کنیم فقط درگیر مذاکراتی می شویم که پیشنهادهای متقابل، عادلانه و قابل مذاکره دارند.

6- توهین شخصیتی

حمله به شخص می تواند موجب شود حس ناامنی و آسیب پذیری کنیم. می توانیم اگر چنین حسی داشتیم، کمی استراحت کنیم و بگذاریم حریف بفهمد تحمل این چنین توهین ها و رفتارهای زشتی را نداریم.

7- دروغ گفتن و بلوف زدن

باید به ادعاهایی که بنظر می رسد زیادی خوب هستند و باورشان مشکل است مشکوک شویم و با دقت بیشتری آنها را بررسی کنیم.

8- تهدید ها و هشدارها

اولین گام برای شناسایی تهدید ها و هشدارها این است که آنها را فقط به عنوان یک تاکتیک سخت ببینیم. بی اعتنایی به تهدید ها یا نام بردن آنها می تواند دو استراتژی موثر برای خنثی کردنشان باشد. می توان حتی به آن ها عنوان کرد " آیا دارید تهدید می کنید؟ "

9- کم ارزش نشان دادن گزینه های ما

حریف ممکن است در صدد این برآید که با از بین بردن [BATNA](#) ی ما، تسلیم شویم. نباید اجازه دهیم اینطور ما را در هم بشکنند.

10- تاکتیک آدم خوب، تاکتیک آدم بد

وقتی با یک تیمی رو به رو می شویم که دو مذاکره کننده دارد، شاید حس کنیم یکی از آنها منطقی است اما دیگری سرسخت. باید با هم کار کنیم و با این تاکتیک سخت تسلیم نشویم