

اهمیت مذاکره

شاید بهتر باشد ابتدا بپرسم که چقدر از مذاکره شناخت دارید؟
آیا تا به حال به این موضوع توجه کردید که حرف زدن عادی ما با اطرافیان مان جزء مذاکره محسوب می شود؟
آیا می دانید زمانی که با پدر و مادر، دوست، همکار و... در حال حرف زدن هستید در واقع دارید مذاکره می کنید؟
آیا می دانید زمانی که با خودتان فکر می کنید و تصمیم می گیرید که مثلاً ساعت ۸ صبح بیدار شوید در اصل در حال مذاکره با خودتان هستید؟
آیا می دانید زمانی که در حال خرید و فروش هستید یعنی در حال مذاکره اید؟

در دنیای امروز اکثر انسان ها به گونه ای با جامعه در ارتباط هستند و در واقع این روزها ارتباطات حرف اول را می زند. داشتن روابط اجتماعی خوب ضرورتی است که برای پیشروی در ساده ترین امور مورد نیاز است.

موارد زیادی برای مذاکره وجود دارد اما اینکه این اتفاق چقدر می تواند در زندگی ما پر اهمیت باشد موضوعی قابل بحث و تامل است.

اهمیت مذاکره

دنیا با تحولات عظیمی نسبت به گذشته مواجه شده که برای زندگی و موفقیت در چنین دنیایی باید روز به روز به پیشرفت و ارتقای خودمان فکر کنیم و در این راه گام برداریم.
یکی از توانمندی هایی که باید بشناسیم مبحث مذاکره است. هر چه بیشتر می گذرد بیشتر درگیر ارتباط با دیگران و پیچیدگی های این راه می شویم.
اگر بخواهیم موفق باشیم باید مذاکره را بشناسیم و آن را به کار ببریم. اگر کارمند هستید برای ارتباط موثر با مدیر و همکاران خود و اگر مدیر هستید برای داشتن ارتباط موثر با همکاران و کارمندان خود به این فن نیازمندید!

یک کارمند زمانی می تواند ارتقای شغلی به دست آورد که مهارت مذاکره را به خوبی بشناسد. مطمئن باشید که تمام مدیران دنبال چنین شخصی برای استخدام هستند.

یکی از نکات مثبتی که شناخت مذاکره همراه دارد اینجاست که اگر بخواهیم مذاکره را به خوبی فراگیریم ناخودآگاه سراغ یادگیری فن بیان، هوش کلامی و... می رویم در نتیجه موجب افزایش اعتماد به نفس و سطح آگاهی مان می شود.

بالا بردن اعتماد به نفس خود به تنهایی چندپله ترقی محسوب می شود.

بسیاری از زوج ها به علت عدم آگاهی در خصوص مذاکره و نحوه ی بیان موضوعات تصمیم به جدایی می گیرند (تاثیر مذاکره در زندگی شخصی) و بسیاری از اشخاص شاغل به علت عدم برقراری ارتباط صحیح با همکاران از کار خود اخراج می شوند و یا اصلاً نمی توانند کاری پیدا کنند(تاثیر مذاکره در کسب و کار)

اما برای داشتن فن مذاکره چه باید کرد؟

در ادامه به سه تکنیک برای داشتن مذاکره صحیح اشاره خواهیم کرد؛

گوش دهید

گوش دادن به این معنا نیست که فقط سر تکان دهید بلکه باید درک کاملی از صحبت های طرف مقابل داشته باشید تا بتوانید به سرنخ هایی که در صحبت هایش به آن ها اشاره می کند

توجه کنید

گوش دادن یعنی بفهمید نقطه ضعف و نقطه قوت طرف مقابل چیست تا در مواقع ضروری از آن ها استفاده کنید. گوش دادن نوعی ارتباط غیرکلامی است که باعث می شود حس همدل بودن را به مخاطب خود منتقل کنید.

شوخ طبع باشید

اگر با شوخی صحبت خود را آغاز کنید جو سردی که معمولا در یک مذاکره حاکم می شود از بین خواهد رفت. شوخ طبعی کمک می کند استرس از بین برود و آرامش جایگزین شود در نتیجه تأثیر بیشتری می توانید بر مخاطب خود داشته باشید. البته تنظیم تن صدا نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. نباید با صدای مستقیم و محکم صحبت خود را آغاز کنید.

از کلمات مناسب استفاده کنید

تمام این اقدامات زمانی جواب می دهد که از کلمات در جای درست استفاده کنید. اگر زیاد حرف می زنید، تند صحبت می کنید، تیق می زنید، مکث می کنید و... ابتدا باید این مشکلات را برطرف کنید. برای این کار می توانید صدای خودتان را در حین صحبت با دیگران ضبط کنید. وقتی به صدای ضبط شده خودتان گوش می دهید متوجه اشتباهات کلامی خود می شوید و می توانید آن را رفع کنید. این تمرین برای تنظیم تن صدا نیز موثر است.

در پایان...

مذاکره، منطق را برهم می زند و همچنین ممکن است آن را ارتقا بخشد؛ هم مهارت است و هم هنر و البته به همه ی جنبه های زندگی مربوط است! شناخت مذاکره کمک می کند دیگران را به راحتی متقاعد کنیم و به آنچه دوست داریم دست یابیم.