

## انواع مذاکره را نام ببرید، کامل ترین توضیحات انواع مذاکره

شاید اولین موضوعی که بعد از شنیدن **مذاکره** به ذهنمان خطور کند در واقع به مسائل کاری و پیچیده برگردد ولی اگر کمی عمیق تر بنگریم متوجه خواهیم شد که مذاکره همان گفت و گوی ساده ی دوستانه، گپ زدن های پشت تلفن با مادرمان یا حتی یک سلام علیک معمولی با همسایه مان است.

مذاکره یک مهارت قابل یادگیری و مورد نیاز تمام انسان ها است تا بتوانند با استفاده از این مهارت ارتباط وسیع تری با دنیای پیرامون خود داشته باشند.

اما عموماً اصطلاح مذاکره بیشتر در خصوص کسب و کارها مورد استفاده قرار می گیرد و داشتن چنین مهارتی نیاز تمام شرکت ها است.

پس در ادامه شما را دعوت به خواندن این مقاله و معرفی ۷ نوع مذاکره خواهیم کرد تا با افزایش آگاهی تان نسبت به این موضوع بهتر بتوانید جایگاه اصلی خود را پیدا و پله های ترقی را طی کنید.

### هفت نوع مذاکره و یک افسانه بزرگ

ماجرای این قرار است که طی سال های گذشته این تصور در خصوص مذاکره وجود داشته که: در یک مذاکره دو طرف نمی توانند همزمان نتیجه ی مطلوبی به دست آورند

در واقع هر مذاکره پتانسیل نتیجه برد – برد را دارد ولی این موضوع برای مردم به یک افسانه تبدیل شده است

### انواع مذاکره:

شاید بهتر باشد ابتدا انواع مذاکره را بشناسیم چراکه باید بدانیم با کدام یک از آن ها سر و کار داریم چون هر نوع از این مذاکرات به استراتژی های خاص خود نیازمند است

#### 1- مذاکره برد - باخت

اغلب اوقات شاهد هستیم که اکثر مذاکرات معمولی به نتیجه برد – باخت ختم می شود. مثلاً: زمانی که یک فروشنده و یک خریدار مذاکره خود را بر سر قیمت ماشین دست دومی از قیمت معمولی بازار یعنی چهل میلیون تومان شروع می کنند؛

اگر ماشین با قیمتی بیش از چهل میلیون تومان فروخته شود، خریدار بازنده است.

اگر ماشین با قیمتی کمتر از چهل میلیون تومان فروخته شود، فروشنده مذاکره را می‌بازد.

اگر اتومبیل با قیمت دقیق چهل میلیون تومان فروخته شود، هیچ‌کس برنده نیست و نتیجه برد - بردی اتفاق نمی‌افتد!

اگر ما با یک مذاکره برد - باخت مواجه هستیم، باید روی کمترین نیازها و خواسته‌های حریف تمرکز کنیم.

## 2- مذاکرات برد - برد

اگر دو نفر تصمیم بگیرند با هم تجارتی راه بیندازند، مذاکره راجع به رابطه همکاری آن‌ها، یک مذاکره برد - برد است.

آن‌ها امیدوارند با توجه به سهام‌هایی که سرمایه‌گذاری کرده‌اند پول بیشتری نصیبشان شود. (توسعه دادن)

مذاکراتی که مرتبط با حقوق هستند و همچنین فروش‌های تجارت به تجارت می‌توانند معمولاً به عنوان مذاکرات برد - برد تلقی شوند.

این نوع از مذاکرات ممکن است به همان اندازه‌ای که روی یک‌یک متمرکز می‌شوند و می‌خواهند آن‌یک‌یک را عادلانه به قسمت‌های مساوی تقسیم کنند، روی یک ساختمان بزرگ نیز متمرکز شوند.

هر تلاشی که در یک مذاکره انجام می‌شود باید آن را دوستانه و سازنده کند. در واقع دوستانه نگه داشتن مذاکره و تقسیم یکسان سود حاصل از این مذاکرات، استراتژی مذاکره برد-برد محسوب می‌شود.

## 3- مذاکرات باخت - باخت

مذاکرات باخت - باخت شامل شرایطی می‌شود که در آن همه می‌بازند.

دادخواهی‌ها در دادگاه معمولاً یک مذاکره باخت - باخت است.

فرض کنید لباس خود را به پذیرش لباس یک رستوران تحویل داده‌اید اما آن‌ها آن را گم کرده‌اند. مذاکره شما برای غرامت آن با مدیر رستوران یک مذاکره باخت - باخت است.

شما نمی‌خواهید پولی بیش از ارزش واقعی کت دریافت کنید اما از طرفی مدیر رستوران آن میزان پول را باخته است.

مذاکرات باخت - باخت به سرعت تلخ و خصمانه می‌شوند.

برخلاف این حقیقت که در این نوع مذاکرات هر دو حریف بازنده هستند، مهم این است که تلاش کنید تا با همکاری یکدیگر به یک راه حل خوب برسید.

#### 4- مذاکرات خصمانه

مذاکرات خصمانه، طبیعت رقابتی بالایی دارند و مذاکرات برد - باخت و باخت - باخت تا حدودی خصمانه هستند چراکه یک طرف قضیه به باخت مربوط می شود و باخت هم رقابت و در نهایت رفتارهای خصمانه را در پی دارد.

هیچکس نمی خواهد ببازد و این قصد و نیت، یک حس رقابتی شدیدی ایجاد می کند. حتی بعضی مواقع، مذاکرات برد - برد هم خصمانه هستند.

برای مثال، مذاکره فروش تجارت به تجارت سهام های بالا معمولاً خصمانه می شود (مشتری در مقابل فروشنده) در چنین مواقعی مذاکره کننده ها شاید به برد علاقه مند نباشند. بلکه بجای آن، می خواهند خسارت های طرف مقابل را افزایش دهند. مذاکره بین رقبای سیاستمدار ممکن است مخرب هم باشد. مذاکرات خصمانه نیازمند استراتژی های جنگی است.

#### 5- مذاکراتی که با همکاری یکدیگر پیش می روند

مذاکراتی که با همکاری دو طرف پیش می روند خلاقانه و دوستانه هستند. برای مثال، مذاکرات تجاری بین شریک ها، معمولاً با همکاری دو شخص پیش می رود. معمولاً این نوع مذاکرات می تواند به مذاکرات برد - برد ختم شود چراکه با همکاری دو حریف پیش می رود. مذاکراتی که با همکاری همراه است تکیه بر تکنیک های قانع کننده، خوش بینی و خلاقیت دارد.

#### 6- مذاکرات چند حریفه

مذاکرات چندحریفه، مذاکرات پیچیده ای بین دو یا چند حریف است. آن ها می توانند شدیداً یکدیگر را به چالش بکشند و این رقابت ممکن است سال ها طول بکشد تا به نتیجه برسد. قراردادهای بین المللی بین ملیت ها معمولاً اینگونه هستند. مذاکرات چند حریفه نیازمند تکنیک های دیپلماتیک پیشرفته است.

#### 7- مذاکراتی که با بدقولی همراه هستند

این گونه مذاکرات وقتی رخ می دهند که حریف قراردادی می بندد و قولی می دهد که قصد انجامش را ندارد. مذاکراتی که با بدقولی همراه هستند معمولاً به عنوان تکنیک انحرافی یا تاخیری مورد استفاده قرار می گیرند.

برای مثال، یک کشور ممکن است قراردادی مرتبط با حفظ محیط زیست ببندد اما هیچ قصدی برای اجرای آن و یا تشویق سیاستمدارانه مردم برای تلاش در حفظ محیط زیست نداشته باشد.

اگر شک داشتیم که حریف ما در مذاکره، قصد بدقولی دارد، زمان آن فرا رسیده که به مجازات مناسبی در توافقتنامه خود فکر کنیم.

در پایان...

در مجموع با هفت نوع مذاکره آشنا شدیم اما نکته اینجاست که باید تمرین را ضمیمه ی تمام این موارد کرد تا با بالا رفتن تجربه در این زمینه بتوان اهداف خود را دست یافتی کرد و به قله ی موفقیت رسید. مذاکره قطعاً نکته ی مهم موفقیت است و شاید از نگاه برخی از ما، به عنوان یک اتفاق مهم جا مانده باشد. پس باید دقیق تر نگاه کرد...