

مهارت شخصیت خوانی در مذاکره

مذاکره یکی از روش هایی است که می تواند ما را برای نیل به هدف هدایت نماید. اما باید آموخت که چگونه به یک مذاکره کننده توانمند تبدیل شویم. در جریان مذاکره به مسائل و موارد مختلفی باید توجه داشت که "شخصیت خوانی" یکی از این موارد مهم است و باید در خصوص این موضوع به فردی توانا تبدیل شویم.

گوش دهید

برای اینکه بتوانیم در حین مذاکره "شخصیت خوانی" قوی داشته باشیم، لازم است که بیشتر و دقیق تر گوش دهیم: ما علائق طرف مقابل مذاکره را با **گوش دادن** یاد می گیریم و شنیدن یکی از بهترین مهارت های شخصیت خوانی است.

در روند گوش دادن باید به یک نکته ی بسیار مهم توجه داشته داشت:
"تنها به کلمات بسنده نکنیم"

در حین ارتباط با طرف مقابل تنها به کلمات توجه و بسنده نکنید، کلمات تنها ۷٪ از نحوه ارتباط را می سازد، در این بین تن صدا ۳۸٪ و **زبان بدن** ۵۵٪ از ارتباط را می سازند. و می توان گفت ارتباط غیر شفاهی در تعیین سبک سخنگو بسیار مهم است. پس برای "شخصیت خوانی" طرف مقابل تان را با تمام وجود بشنوید و به سخنان او و گوش های خودتان بسنده نکنید.

پرسید

شما نیاز دارید که طرف مقابل مذاکره را به خوبی بشناسید و برای این شخصیت شناسی باید از هر ابزاری استفاده نمایید. در جریان مذاکره، پرسش از طرف مقابل را جدی بگیرید و از پرسش به عنوان اولین گام یادگیری طرف مقابل استفاده کنید و به این ترتیب مهارت مذاکره تان را گسترش دهید.

به یاد داشته باشید که:

بسیار مهم است پرسش تان را چه زمانی بیان کرده و آن را به گونه ای مطرح کنید که آن ها بفهمند به چه اطلاعاتی نیاز دارید. به طرف مقابل این امکان را بدهید که شما را بشناسند. رفتار بدنی و کلامی می تواند تاثیر مهمی در پاسخ پرسش تان داشته باشد. به عنوان مثال جمله ی "درباره اش به من بگو" با لحنی آرام، می تواند به طرف مقابل مذاکره حس شناخت و اعتماد بدهد.

پرسیدن و گوش دادن را جدی بگیرید

به طور کلی، پرسیدن و گوش دادن به پاسخ ها یک پیام مثبت را برای طرف مقابل به وجود می آورد و این امر به میزان زیادی اعتماد ایجاد کرده و تنش ها را کاهش می دهد.

مهارت شخصیت خوانی در مذاکره

شما باید قبل از مذاکره برنامه ریزی عمیق داشته باشید. لازم است قبل از مذاکره در خصوص مباحثی مانند مقدار هزینه، مدت تکمیل پروژه، تعیین خواسته ها و علل خواستشان با خودتان به نتیجه رسیده باشید.

این به ما کمک می کند که بهترین مذاکره را پی ریزی کرده و فرآیند مذاکره را با برنامه ریزی و اطلاعات قبلی پیش ببریم.

یک خبر خوب

در این قسمت می خواهیم ۱۰ موردی که باعث پیروزی در مذاکره می شود را ذکر کنیم، پس این قسمت را با دقت بخوانید و دنبال کنید.

۱. بدانیم که چه می خواهیم
۲. طرف مقابل را بشناسیم
۳. زمان بندی مذاکره را در نظر بگیریم
۴. نکته به نکته مذاکره را آماده کنیم
۵. مزایای پذیرش پیشنهادمان در مذاکره را ذکر کنیم
۶. ساخت چارچوب اصلی را جدی بگیریم
۷. [BATNA](#) خود را بشناسیم
۸. بدانیم چه زمانی مذاکره را ادامه ندهیم
۹. گوش دادن را جدی بگیریم
۱۰. همیشه توافق مذاکره را بنویسیم

در تفکرمان انعطاف داشته باشیم

ما باید بتوانیم بر روی مذاکره انعطاف داشته باشیم و بتوانیم دلایل عملکرد طرف مقابل را تشخیص دهیم و با بخش وسیعی از سبک های رفتاری طرف مقابل ارتباط برقرار کنیم. برای محقق شدن این موضوع باید در تفکرمان انعطاف داشته باشیم تا در شناخت سبک های رفتاری مذاکره موفق عمل کنیم.