

تعریف مذاکره با روش فوتبال

در این مقاله قصد داریم شما را با تعریف **مذاکره** در باب ورزش فوتبال آشنا کنیم. برای درک راحت و آسان، مذاکره را به بازی فوتبال تشبیه کردیم و می‌خواهیم شما را با ابتدایی‌ترین قوانین مذاکره و فوتبال رو به رو کنیم. قوانین ابتدایی فوتبال همان اصول اولیه‌ای است که پیش از یک مسابقه وضع می‌شود، درست مانند برنامه ریزی قبل از مذاکره که یکی از مهمترین قسمت‌های مذاکره است. پس به یاد داشته باشید اهمیت **اصول و فنون مذاکره** کمتر از قوانین بازی فوتبال نیست.

مذاکره چیست؟ چرا برنامه ریزی قبل از مذاکره اهمیت دارد؟

مذاکره به بحث و گفتگو بین دو فرد، دو گروه یا دو سازمان گفته می‌شود که قصد دارند برای **حل تعارض**، پیشبرد، توافق یا داد و ستد جلسه برگزار کنند. اتفاقی که پیش از مذاکره می‌افتد و مهمترین بخش مذاکره محسوب می‌شود، برنامه ریزی قبل از مذاکره بوده و مانند بازی فوتبال به تاکتیک احتیاج دارد. هر چقدر این تاکتیک‌ها دقیق و منسجم‌تر انتخاب شوند درصد موفقیت و برد بالاتر خواهد بود. حال فرض کنید قرار است برای مسابقه چند روز آینده تیم فوتبالی آماده رقابت شود.

برای بازی با تیم مقابل و پیروزی، ابتدا لازم است تاکتیک‌ها توسط مربی و چیدمان تیم بر اساس آنالیزکنندگان انجام شود و بعد از نتایج به دست آمده بازیکنان شروع به تمرین کنند. روزی یک جلسه دو ساعته یا جلسه‌ای یک ساعته برای تمرین، بسته به نوع انتظارات و خواسته‌ها کافی است.

به یاد داشته باشید با آنالیز کردن تیم حریف می‌توانید نقاط ضعف و قوت را بدست آورید و روی آنها تمرکز کنید تا بتوانید بهتر در زمین بازی از تکنیک‌ها استفاده کنید. این موضوع با جلسه مذاکره تشابه دارد و باید قبل از مذاکره با آنالیز کردن طرفین و موضوع مذاکره، پیروزی را از آن خودتان کنید.

آیا مذاکره با استعداد ذاتی رابطه مستقیم دارد؟

در تحقیقات انجام شده و بر اساس نظرات بزرگان، برای اینکه یک مذاکره‌کننده قوی و حرفه‌ای باشید لزومی به استعداد ذاتی یا مادرزادی نیست. هیچ‌کدام از بزرگان مذاکره در جهان از ابتدا در این زمینه استعداد مادرزادی نداشته‌اند و فقط با تمرین منسجم و مکرر به مذاکره‌کننده‌ای بنام و مشهور تبدیل شده‌اند. در واقع تمرین اصولی، یکی از مهمترین سکوی پرتاب این افراد بوده و آن را جدی گرفته‌اند.

بنابراین اگر می‌خواهید یک مذاکره‌کننده بی‌رقیب و صاحب‌نام باشید تمرین کردن را فراموش نکنید.

در مسابقات فوتبال نیز به همین شکل است. برای بهترین بازیکن جهان شدن هم استعداد ذاتی کافی نیست بلکه تمرین و پیدا کردن نقاط ضعف انسان نقش مهمی خواهد داشت. برای ورود به هر عرصه شغلی چه مذاکره چه فوتبال آزمون و خطا لازمه موفقیت است و تا زمانی که برای اولین بار در زمین رقابت قرار نگیرید و با آن مواجه نشوید به تجربه و شناخت کافی نمی رسید.

برای مثال روزی در یک روزنامه ورزشی مطلبی خواندم، مصاحبه ای از [علی دایی](#) بود و می گفت که من استعداد [علی کریمی](#) را نداشتم و فقط و فقط با تمرین زیاد توانستم به این عناوین و نایب قهرمانی مسابقات فوتبال اروپا برسم و در همان مصاحبه اعلام کرد، اگر علی کریمی با این استعداد ذاتی بیشتر تمرین می کرد، خیلی راحت می توانست به بهترین جایگاه برسد، پس از این مصاحبه می توانیم به قدرت تمرین پی ببریم و از آن استفاده کنیم.

تمرین قبل از مذاکره چه تاثیراتی دارد؟

هر چه بیشتر تمرین کنید شانس پیروزی شما افزایش خواهد یافت. طبیعتاً هر چقدر وقت بیشتری برای یادداشت برداری، تحقیق و پژوهش بگذارید با [اعتماد به نفس](#) بالاتری می توانید وارد جلسه شوید.

دقیقاً مانند زمانیکه بازیکنان فوتبال با در نظر گرفتن نقاط مختلف حریف، می دانند کجا و در چه شرایطی با استفاده از تکنیک ها بازی را در دست بگیرند.

سعی کنید متن نهایی مذاکره را برای خود یا مقابل خانواده و دوستانتان تمرین کنید و خود را به چالش بکشید تا ضعف های خود را بشناسید و آنها را قبل از جلسه اصلی رفع کنید. با این روش بدون استرس و تسط کامل در مقابل طرفین مذاکره قرار خواهید گرفت.

در آخر اگر برای بار اول در جلسه ای به عنوان مذاکره کننده دعوت شدید قبل از آن روزانه یک ساعت یا دو ساعت تمرین کنید.

موضوع مورد بحث را از دیدگاه های مختلف سرچ کرده و بررسی کنید. به سراغ پادکست، ویدیو و منبع های معتبر رفته تا بتوانید حین مذاکره در خصوص منابع هم صحبت کنید. این عمل در واقع حرفه ای بودن شما و اعتبار کلام شما را نشان می دهد.