

چرا تاثیری که در نگاه اول می‌گیریم در مذاکره مهم است؟

تا حالا به این فکر کرده اید چرا بعضی از دوستانان و یا خود شما در همان لحظات ابتدایی برخورد، اطرافیان را به سرعت جذب و شیفته ی خود می‌کنید و یا یک جو خصمانه میان شما و آن‌ها برقرار می‌شود؟ در گذشته به این گونه افراد می‌گفتند که فلانی مهره ی مار دارند! واقعا این افراد مهره ی مار داشته و یا هنر مذاکره کردن و تاثیرگذاری مثبت بر حریف را بلدند؟

قطعاً این افراد می‌توانند بسیار حرفه ای اطرافیانشان را تحت تاثیر انرژی مثبت خود قرار دهند.

مذاکره کردن مثبت یک هنر است که همه ی انسان‌ها می‌توانند با کسب یک سری آموزش، این مهارت‌ها را کسب کرده و به آن‌ها برسند.

در همان ابتدای مذاکره کردن (سواى واقعیت) انتظار ما برای رفتار سرسختانه و یا راحت و صمیمی از حریف، یک پیشگویی خودساخته بر سر میز مذاکره است. وقتی به یک رقیب سرسخت و قانونمند می‌رسیم که محافظه‌کار و شکاک بوده، فضای مذاکره، حالت رقابتی به خود می‌گیرد.

تحقیقات نشان داده حریف‌ها به مذاکره‌کنندگانی که برخوردی رقابتی دارند، بیشتر شک خواهند کرد زیرا فضای مذاکره سرد و خشک بوده و فرد قصد محافظت از خود را دارد. این مذاکره‌کنندگان، نتوانستند اطلاعات خود را به اشتراک گذاشته یا حریف را متقاعد کنند تا امتیازاتی بدهد. معمولاً در برخوردهای خشک و سرسختانه نتیجه‌گیری مثبت کمتر اتفاق می‌افتد. برخورد ابتدایی در مذاکره بسیار مهم است و هیچ وقت فراموش نمی‌شود.

حتی می‌توان به جرات گفت برخورد اولیه باعث ایجاد شهرتی در حریف شده که هیچ وقت از یاد نمی‌رود. حتی اگر در طی مذاکره اطلاعات بیشتری از فرد کسب کنید، باز هم شهرت ابتدایی که کسب شده در تاثیرگذاری نهایی بسیار مهم است.

شاید تعجب کنید! ولی، رفتار صمیمی و یا رقابتی موجب می‌شود تقریباً تا 80% طرف مقابل خود را قضاوت کنیم. ما همیشه، چه در مذاکرات و چه در روابط دوستانه، قبل از رفتار رقابتی، صمیمیت پیشه می‌کنیم و معمولاً وزنه ی صمیمیت سنگین‌تر است.

اگرچه در شرایط خاص مثل استخدام یا ترفیع رتبه، بیشتر به رقابت اهمیت می‌دهیم تا صمیمیت!

تشخیص دوست از دشمن در مذاکرات

برخورد دوستانه و صمیمی را پس از شناخت مناسب از حریف باید استفاده کرد. زیرا ما هم به مانند اجدادمان وقتی با کسی روبرو می‌شویم، سعی می‌کنیم رفتار محتاطانه‌ای با او داشته باشیم و او را می‌سنجیم و این سوال را از خود می‌کنیم: او با من چه کار دارد؟

بعد از آنکه متوجه شدیم هدف حریف از برقراری رابطه با ما چیست؟ می‌خواهیم ببینیم چطور آن را می‌خواهد به ما بفهماند!

اینجاست که از فضای رقابتی و محتاطانه استفاده کرده و فکر می‌کنیم:
این فرد ظرفیت آزار و اذیت رساندن به من را دارد؟ (یا می‌خواهد کمک کند؟)

چقدر ماهر، خلاق، باهوش و معتمد است؟
آیا عکس العمل مثبتی نسبت به تلاش ما نشان می‌دهد یا می‌خواهد از تلاش ما سوءاستفاده کند؟
اگر به نظر رسید حریف فقط نگران نتیجه‌ی کار خودش است، تا چه حد مهارت این را دارد که مثل شیری گرسنه، بخش بزرگتر را برای خود بردارد؟

نتیجه‌گیری

اگر دقت کرده باشید، متوجه می‌شوید همه‌ی ما در همان ابتدای مذاکره همین تحلیل‌ها را انجام داده و از خود سوالاتی مشابه پرسش‌های بالا انجام می‌دهیم.
بنابراین اگر متوجه شدید که فرد مورد اعتماد بوده می‌توانید از فضای مشارکتی همراه با صمیمیت استفاده کنید.
فضای صمیمی ویژگی‌هایی همچون اعتماد، صداقت، دوستی و مهربانی را به همراه دارد درحالی‌که رفتار سرد و بی‌ژگی‌های برعکس آن را القا می‌کنند مثل فریب دادن و ظالمانه رفتار کردن.
بنابراین همان‌طور که قبلاً هم گفت انتخاب یک رفتار دوستانه بهتر و موثرتر است. البته آن هم شرایطی دارد که قبلاً به آن‌ها اشاره شد.