

مذاکره دعوا نیست

مذاکره چیست؟ چرا برخی افراد آن را با دعوا اشتباه می گیرند؟
در واقع مذاکره گفتگو مسالمت آمیز بین دو یا چند نفر است که با برنامه ریزی قبلی صورت گرفته و هدف آنان پایان نتیجه بخش است.
در مذاکره، طرفین قصد دارند با هماهنگی بین اعضا و بدون هرگونه حاشیه ای به سازش متقابل برسند.

همچنین لازم است بدانید که مذاکره، پیروزی یک طرف و باخت طرف دیگر نیست و قرار نیست صحنه رقابت طراحی کنیم بلکه می خواهیم با این روش صحیح و حرفه ای، به اهدافمان برسیم.
حال اینکه برخی افراد مذاکره را با صحنه جنگ اشتباه می گیرند و به قول معروف دق و دلی خود را سر جلسه مذاکره خالی می کنند بحثی جداست و آن را مورد بررسی قرار می دهیم.

در کل 2 نوع مذاکره وجود دارد:

1. مذاکره با خود
2. مذاکره با دیگران

مذاکره با خود:

تا حالا به این فکر کرده اید که چگونه با خود مذاکره کنید؟ همین الان که دارید به اینکه " چگونه با خود مذاکره کنید " فکر می کنید و با درون خود بحث و گفتگو می کنید در حال مذاکره با خود هستید.
صحبت، بحث و گفتگوی درونی با خودمان جهت به نتیجه رساندن کاری یا فکر کردن در مورد موضوع خانوادگی یا دوستان و تصمیم گیری در مورد چیزی مذاکره با خود می گویند.

برای مثال:

صبح که از خواب بیدار شدم، توی تخت خواب دراز کشیده بودم و به خودم می گفتم الان بیدار بشم یا پنج دقیقه دیگه استراحت کنم، هنوز یکم وقت دارم و دیرم نمیشه و به قرارهای کاریم میرسم.
به همین صحبت درونی که ما هر روز بارها و بارها با خود انجام می دهیم مذاکره است و ما در طول روز ده ها و شاید صدها بار با خودمان مذاکره می کنیم.

مذاکره با دیگران:

از مذاکره کردن با دوست و اعضای خانواده تا شرکت و سازمان های بزرگ را مذاکره با دیگران می گویند. برای رفتن به یک رستوران با دوستان خود مذاکره می کنیم، در محل کار با رئیس و همکاران در مورد موضوعات مختلف در حال مذاکره هستیم. فقط به یاد داشته باشید مذاکره با دیگران را با بحث و جدل اشتباه نگیرید. زیرا تمام اهداف اصلی مذاکره بر برد-برد بنا شده است و باید مذاکره با دیگران سازنده و سالم باشد.

مذاکره های روزانه خود را بنویسید

روش مناسبی است اگر به طور روزانه مذاکره های خود یا گروهی را یادداشت کنید. این کار به شما کمک می کند قبل از برگزاری مذاکره، تمرکز بیشتری بر روی موضوع داشته باشید و گفتگویی حرفه ای ارائه دهید. تا حد امکان قبل از جلسه مذاکره برنامه ریزی کنید و آمادگی کافی داشته باشید. همچنین لازم به تذکر است که یادداشت برداری در مورد نظرات و پیشنهاداتتان در افزایش اعتماد به نفس به شما کمک زیادی خواهد کرد.

لیستی از مذاکرات خود را در جدول زیر وارد نمایید.

مذاکره با خود	مذاکره با دیگران
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

در اینجا تیتروار به [اصول و فنون مذاکره](#) اشاره می کنیم و در بخش های مربوطه، به صورت مجزا بررسی خواهیم کرد.

1. برنامه ریزی قبل از مذاکره
2. مدیریت گفتگو (کمتر حرف بزنید، بیشتر گوش دهید)
3. امتیاز دادن و امتیاز گرفتن
4. بستن مذاکره

اکنون که با مفهوم اصلی مذاکره آشنا شدید باید راه و روش های مختلف مذاکره را در ذهن داشته باشید و در شغل و زندگی روزمره خود استفاده نمایید.