

خواسته هایمان در مذاکره

ابتدا برای اینکه در **مذاکره** بتوانیم به اهداف و خواسته های خود برسیم، بایستی از نیازهای طرف مقابل آگاهی داشته و او را به چالش بکشیم.
با برنامه ریزی قبل از مذاکره متوجه می شویم که چه نیازهایی داریم و منافع مذاکره را در نظر می گیریم.
همچنین با شناخت خواسته های خود و طرف مقابلمان می فهمیم به دنبال چه چیزی هستیم.
به یاد داشته باشید همیشه شکست خوردن بخشی از موفقیت است و از شکست باید درس های زیادی گرفت و به تجربیات خود اضافه کرد.

- لازم است برای اینکه مذاکره در یک راستا پیش رود، به این فکر کنیم که چگونه با طرفمان به یک نقطه مشترک برسیم.
برای این کار دنیا را از دید طرف مقابلتان ببینید، با نظرات و دلایل او آشنا شوید و نیازهایش را بسنجید.

- همین که بدانید طرف مقابلتان کیست کافی است. فقط در نظر داشته باشید با یک انسان طرف هستید نه یک کامپیوتر و انتظارات بیش از حد خود را پایین بیاورید. با این زاویه دید اگر در مذاکرات پیش بروید موفق تر خواهید بود.

نکاتی که باید برای رسیدن به خواسته ها رعایت شود

برای اینکه بتوانید به راحتی به اهداف و خواسته های مذاکره برسید باید مقررات وضع شده را رعایت کنید که یکی از مهمترین آن **انتقاد** نکردن است:

-در جلسه ای که همه چیز برنامه ریزی شده و بر اساس قوانین خاص پیش می رود دیگر نیازی به انتقاد و اختلاف نظرهای نابه جا نیست. البته که انتقاد سازنده کمک می کند اما باید در موقع مناسبی به کار برود.

-برای حضور در جلسه و رسیدن به خواسته هایتان باید چند نقشه داشته باشید که اگر یکی کار نکرد، بتوان از نقشه ای دیگر استفاده کرد. درست است گاهی می توان با یک تیر دو نشان زد اما در مورد مذاکره به نفعتان است چند تیر و چند نشانه داشته باشید.

-حواستان به این نکته باشد که هیچ وقت سعی نکنید طرف مقابل را آچمز کنید. آچمز وضعیتی در بازی شطرنج است که در آن یکی از مهره ها که آچمز نامیده می شود مجبور است برای دفاع از یک مهره یا خانه ارزشمند در جای خود میخکوب شود. در مذاکره این کار اصلا به نفعتان نیست و قرار نیست برای چشم و هم چشمی وارد مذاکره شوید.

نکته قابل توجه:

اگر به فکر این موضوع باشید که با آچمز کردن می توانید تمام راه ها را برای طرف مقابل ببندید، مثل این می ماند که گربه ای را در گوشه اتاقی حبس کردید و او با چنگ زدن به شما می خواهد راه فراری پیدا کند.
پس در مذاکره هرگز راه را برای طرف مقابلتان نبندید.

پیشگویی نکنید

به طور کلی پیشگویی چه مثبت چه منفی به هیچ وجه توصیه نمی شود. برای مثال رئیس‌تان 4 بار شما را برای کارتان بازخواست کرده و از شما فیدبک می خواهد. برای بار پنجم شما را به مذاکره دعوت می کند، در این شرایط نباید پیشگویی کنید که حتماً باز هم می خواهد بازخواست کند شاید فرار است پیشرفت کاری شما را بررسی کند و قرارداد جدید امضا کند. سعی کنید اتفاقات را از دید متفاوت مشاهده کنید.

اقدام:

پیشگویی هایی که در مذاکره با خود و دیگران انجام می دهید را یادداشت نمایید.

مذاکره با خود

مذاکره با دیگران

1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

سعی کنید در مذاکره کمتر حرف بزنید و بیشتر شنونده باشید. اینکه در مذاکره شروع کننده باشید خوب است ولی نه همیشه. زمانی که شما شروع کننده هستید امتیاز دهی هم دست شماست در واقع شما با صحبت کردن در حال امتیازدهی هستید. گاهی خوب است سکوت کنید و اطلاعاتتان را پنهان نگه دارید و در فرصت مناسب به عنوان برگ برنده از آن استفاده کنید. با **گوش دادن** موثر می توانید مذاکره را باب میل خود جلو ببرید.

اقدام:

چند نمونه از مذاکراتی که شروع کننده بحث هستید را یادداشت نمایید با ذکر نتیجه.

مذاکره

نتیجه

1	1
---	---

2

2

3

3

4

4

5

5