

چطور در مذاکرات فریب نخوریم؟

چطور در مذاکرات فریب نخوریم؟ معمولا کسی دوست ندارد فریب بخورد. فریب خوردن در فرد حس ساده لوح بودن ایجاد می کند. کسانی گول می خورند که همه موقعیت های تجاری را به صورت دقیق بررسی نکرده اند. این افراد حس می کنند طرف مقابل از آن ها باهوش تر و مستعدتر است.

این حس ناخوشایند برای هیچ کس قابل قبول نیست. اما باید این واقعیت را قبول کرد که در گذشته جنگ بر سر قدرت فیزیکی بود و امروز تنازع بقا در میان آدم ها میان براساس نبوغ فکری آن هاست و ما باید مراقب باشیم که نه فریب بخوریم و نه این کار غیر اخلاقی را انجام دهیم. فریب در **مذاکره** می تواند به صورتهای مختلف باشد.

چطور در مذاکرات فریب نخوریم؟

به طور مثال کم و زیاد کردن اعداد، اطلاعات کلیدی را مخفی کردن و یا قول دادن درحالیکه می دانند نمی توانند سر قولشان بمانند.

از طرفی دیگر، اکثر ما در تشخیص **دروغ** خیلی ضعیف هستیم و این توانایی را متأسفانه نداریم. حتی افراد ماهری که مدام با آدم های دروغگو سر و کار دارند، مثل پلیس ها و قاضی ها هم نمی توانند دروغ را تشخیص دهند و تشخیصشان از سر حدس است. از طرفی دیگر هیچ راهی وجود ندارد که بتوان با آن به طور قطع دروغ را تشخیص داد.

راه دیگر که معمولا مفیدتر و کارآمدتر است، تشویق کردن حریفان برای اینکه در مذاکره دروغ نگویند. اگر ما نمی توانیم روی مهارت تشخیص دروغ خود حساب کنیم، این روش بسیار مفیدتر و کارآمدتر است. براین اساس محققان 12 راهکار از شواهد و مدارک پیشنهاد شده ارائه داده اند که می توانند در مذاکره از فریب خوردن و فریب دادن جلوگیری کنند.

این کارها خطرات کوتاه مدت و بلند مدتی که مذاکره کنندگان با رفتارهایشان برای رسیدن به هدف و ایجاد رابطه می کنند را کاهش می دهند.

بعضی از این موارد برای رفتارهای اخلاقی هستند و برخی دیگر روی ضررهایی که بخاطر عدم صداقت ایجاد می شود؛ تمرکز دارند.

1. به حریف ضمانت دهیم که به اهدافش می رسد
2. حریف را متقاعد کنیم که در حال پیشرفت است
3. اشاره کنیم که اهداف ما و حریف چقدر به هم نزدیک است
4. به حریف بگوییم که برای معامله کنونی یک سری انتخاب های نهایی محدود دارد
5. بیان می کنیم که یک سری گزینه های نهایی از بیرون هم داریم
6. به شاخصه های اجتماعی مشترک اشاره کنیم مثل سن، سابقه کاری، زندگی زناشویی
7. حریف را تشویق کنیم که با یک سازمان اخلاقی همذات پنداری کند مثلا با گروه مذاکره اش
8. رابط های خود با شبکه اجتماعی حریف را بیان کنیم
9. فرصت های بلندمدت تجاری که ممکن است پیشنهاد دهیم را با او در میان بگذاریم
10. مفاد قانونی رفتارهای غیر اخلاقی را به حریف خود یادآوری کنیم
11. به دیدگاه شخصی آینده یا حمایت اجتماعی اشاره کنیم

12. به او پیشنهاد دهیم که در ی به سوی یک شبکه تجاری یا جامعه ای ارزشمند شود

هر یک از این موارد چقدر در مهار فریب ها موثر هستند؟

برای رسیدن به پاسخ این پرسش، باید زمان و وقت بیشتری صرف کنیم. زیرا انجام هرکدام از موارد بالا زمان زیادی از شما را به خود می گیرد. گاهی اوقات، حریفان آنها را با رفتار غیراخلاقی خود ترکیب کرده و به کار می بندند. بنابراین نیاز به زمان بیشتر برای تحلیل و بررسی هرکدام از آن ها داریم. اگرچه بنظر می رسد با استفاده از این تکنیک ها در حین مذاکره (و با رعایت استانداردهای اخلاقی) ممکن است بتوانیم کاری کنیم حریف هم رفتار صادقانه ای با ما داشته باشد.