

انواع مذاکره کننده

می دانید که در دنیای امروز و برای پیش بردن و موفقیت در کارها باید از فن بیان بالایی برخوردار بوده و مذاکره کننده حرفه ای باشیم.

یک مذاکره ی حرفه ای می تواند راه ما را برای رسیدن به هدف هموار کرده و نتیجه را به دلخواه ما رقم زند. در این مقاله سعی داریم انواع مذاکره کننده را شرح دهیم تا سبک های مختلف مذاکره را شناخته و در شرایط مختلف به بهترین نحو عمل کنیم.

به طور کلی، در جریان مذاکره، سه نوع مذاکره کننده وجود دارد که لازم است که بدانیم جزو کدام یک از این دسته ها هستیم.

ما نیاز داریم که بدانید کدام سبک در مذاکره به بهترین نحو عمل میکند و بهترین روش در جریان مذاکره ای موفق چیست؟ در جریان یک مذاکره باید سعی کنیم که مذاکره کننده ای دوست داشتنی باشیم و همینطور تاکتیک همدردی را فراموش نکنیم.

ما به عنوان یک مذاکره کننده، دارای یک سبک از این سه سبک هستیم:

اظهار کننده ها:

این نوع از مذاکره کننده ها، رک و پی پروا سخن می گویند و گاهی در حین مذاکره، از روی افراد رد شده و عبور میکنند؛ به طور کلی این مدل از مذاکره کننده فاقد حس همدردی است و زمان را مثل پول می بینند و اما خیلی زود به نتیجه رسیده و موفق می شوند.

اظهار کننده ها در طی مذاکره به راحتی "نه" می گویند!

همه باید بتوانند "نه" بگویند.

ما نیز باید برای دور ماندن از ضرر معامله این مهارت را یاد بگیریم، اظهار کننده ها در این مهارت، بهترین هستند.

تحلیل گر:

این نوع مذاکره کننده ها عاشق اطلاعات و آماده سازی جزئیات هستند، تحلیل گرها در یک صورت بر میز مذاکره حاضر می شوند؛

آن ها باید آماده باشند،

هیچ گاه یک مذاکره کننده ی تحلیل گر بدون آمادگی بر سر میز مذاکره حاضر نمی شود.

از نظر تحلیل گرها هر چقدر که زمان یک مذاکره طول بکشد، بهتر است. آن ها میل به آماده شدن دارند، نه وراجی کردن. برای تحلیل گرها فکر کردن به موضوعات، مزیت محسوب می شود.

تحلیل گرها در حین مذاکره رفتاری سرد و با فاصله دارند و اغلب قبل از فکر و بررسی مذاکره نمی کنند. همه ما در حین مذاکره باید دقیق فکر و بررسی دقیقی انجام دهیم.

دوست داشتنی ها (همکارها):

مذاکره کننده های دوست داشتنی همان افرادی هستند که میل به داشتن روابط خوب دارند. این دسته از مذاکره کننده ها، از هوش احساسی و همدردی استفاده می کنند و همین دلیل اکثر پیروزی آن ها است. همه ما باید سعی کنیم که در حین مذاکره برای طرف مقابلمان دوست داشتنی باشیم تا بتوانیم اعتماد بیشتری را نسبت به هدفمان جلب کنیم.