

## تکنیک های مذاکره

شاید تا به حال افرادی را دیده‌اید که وقتی شروع به صحبت می‌کنند همه را مجذوب خود کرده و یا در هر مذاکره‌ای شرکت می‌کنند می‌توانند در آن موفق شوند.

به نظر شما چه راهی برای مذاکره بهتر وجود دارد؟

آیا دوست دارید در مذاکرات موفق شوید؟

ما در این مقاله قصد داریم در مورد تکنیک‌های عالی صحبت کنیم و به شما کمک می‌کند در مذاکرات موفق شوید.

این تکنیک‌های به شما کمک می‌کند در مذاکرات خود قدرت چانه زنی خود را افزایش دهید.

زمانی که شما بر اصول تکنیک‌های خوب مذاکره تسلط پیدا کردید، می‌توانید کاملاً آماده شوید تا بتواند با ایجاد روابط بهتر، قدرت چانه زنی خود را بالا ببرید و در نهایت بتوانید برای ایجاد ارزش، در مورد مسائل مختلف به دنبال مبادله عاقلانه اطلاعات باشید. با این توضیحات اکنون وقت آن است که پنج تکنیک مذاکره کمتر شناخته شده اما مؤثر را که می‌تواند به نفع همه مذاکره کنندگان حرفه‌ای باشد را به شما ارائه دهیم :

### 1. اضطراب را به عنوان یک هیجان خوب در نظر بگیرید

وقتی خود را برای مذاکره آماده می‌کنیم اغلب با عوارض جانبی ناخوشایندی مانند عرق کردن کف دست، تپش قلب و اضطراب به ظاهر شدید روبرو می‌شویم. به گفته آلیسون وود بروکس، استاد دانشگاه هاروارد، حتی مذاکره کنندگان حرفه‌ای نیز معمولاً هنگام مذاکره عصبی می‌شوند، اما اگر این موضوع به درستی مدیریت نشود، این حالت روحی می‌تواند ما را به سمت تصمیمات پرهزینه‌ای سوق دهد.

ما معتقدیم که بهترین تکنیک مذاکره برای مقابله با اضطراب این است که آرامش داشته باشیم، اما گفتن این موضوع آسان‌تر از انجام دادن آن است. آلیسون بروکس توصیه

021-4300203

@mbc.coach

www.mbc.coach



می‌کند که حالت برانگیختگی فیزیولوژیکی بالا مرتبط با اضطراب را به عنوان یک هیجان مثبت در نظر بگیرید و آن را از تنش به یک اتفاق مثبت که به شما کمک می‌کند تغییر دهید.

بروکس در تحقیقات خود دریافته است که این تاکتیک یعنی تغییر شکل احساسی که در اضطراب وجود دارد، برانگیختگی شما را به عنوان یک امتیاز از منفی به مثبت تغییر می‌دهد، در واقع احساسات واقعی هیجان را افزایش می‌دهد و عملکرد بعدی در مذاکره را بهبود می‌بخشد.

## 2. **لنگر انداختن**

لنگر انداختن تکنیک جالبی است که می‌تواند در مذاکره بسیار کارساز باشد، این روش ابتدا توسط روانشناسان آموس تورسکی و دنیل کاهنمن Amos Tversky و Daniel Kahneman ثبت شده است. این تکنیک می‌گوید: شخصی که اولین پیشنهاد را در مذاکره ارائه می‌دهد، احتمالاً بحث را به نفع خود تغییر می‌دهد.

پیشنهادات اولیه حتی برای مذاکره کنندگان حرفه‌ای بسیار مهم است زیرا او را فردی مجرب و قدرتمند نشان می‌دهد. برای تأثیرگذاری بیشتر، ممکن است سعی کنید مذاکرات اساسی را با پیش نویس توافق نامه راحت تر کنید.

به گفته جسوآل سالاکوس، استاد دانشگاه تافتز، اگرچه چنین پیش نویس‌هایی همیشه مناسب نیستند، اما می‌توانند نفوذ شما را در مذاکرات افزایش دهند. یک قرارداد استاندارد نه تنها از تعصب لنگر انداختن به نفع شما استفاده می‌کند، بلکه می‌تواند در وقت و هزینه هر دو طرف صرفه جویی کند، و این یکی از تکنیک‌های مذاکره است که واقعاً ارزش امتحان کردن را دارد.

## 3. **از قدرت سکوت استفاده کنید.**

در مذاکره، مانند هر بحثی، ما تمایل داریم تا هرگونه سکوت ناراحت کننده‌ای را که با تکنیک‌های متقاعدسازی و استدلال‌های متقابل ایجاد می‌شود، پر کنیم. به گفته گوهران

021-48090203

@mbc.coach

www.mbc.coach



سوبرامانیان، دانشکده تجارت هاروارد و استاد دانشکده حقوق هاروارد، این می‌تواند یک اشتباه بزرگ باشد.

پس از صحبت طرف مقابلتان، اجازه می‌دهد تا چند لحظه سکوت برقرار شود که در نهایت باعث می‌شود شما زمان بیشتری به دست آورید تا آنچه را که او می‌گوید را کاملاً بررسی و تحلیل کنید. به گفته سوبرامانیان، "سکوت به شما این توانایی را می‌دهد که غرایز خود را برای دفاع از خود کنترل کنید و گزینه خود را برای گوش دادن تقویت کنید." سکوت همچنین می‌تواند به شما کمک کند تمایل خود را نسبت به تعصب لنگر انداختن کاهش دهید. سوبرامانیان می‌گوید، اگر طرف مقابلتان از تکنیک لنگر انداختن استفاده کند، "سکوت شما بسیار مؤثرتر از واکنش و اعتراض عمل می‌کند و این تکنیک را خنثی می‌کند."

#### 4. مشاوره بخواهید

مذاکره کنندگان حرفه‌ای اغلب تصور می‌کنند که درخواست مشاوره از طرف مقابل ضعیف، بی‌تجربگی یا هر دو را به همراه خواهد داشت. اما در حقیقت، در یک مطالعه نشان داده است، شرکت کنندگانی که از طرف مقابل خود در یک مذاکره، مشاوره می‌خواستند نسبت به افرادی که از طرف مقابل خود مشاوره نمی‌خواستند، موفق‌تر بودند.

محققان دریافتند هنگامی که ما از طرف مقابل خود مشاوره می‌خواهیم، در او حس خوبی ایجاد می‌کنیم و اعتماد به نفس او را افزایش می‌دهیم. بنابراین، در نظر بگیرید که در مواقع ضروری از طرف مقابل خود مشورت بگیرید. نه تنها به احتمال زیاد از توصیه‌ها سود خواهید برد، بلکه ممکن است روابط را در این روند تقویت کنید.

#### 5. یک داور انتخاب کنید

هنگام مذاکره برای پایان دادن به اختلاف نظر تحت حمایت یک داور آگاه و منطقی، ممکن است از ناتوانی ظاهری طرف مقابل در ارائه یا پذیرفتن پیشنهادات منطقی و حسن نیت طرف مقابل ناامید شوید. چگونه می‌توانید در چنین مذاکره‌ای به یک توافق عادلانه برای

021- 43000203

@mbc.coach

www.mbc.coach



هر دو طرف برسید؟ به گفته مکس اچ بازرمن Max H. Bazerman ، استاد مدرسه تجارت هاروارد، یکی از ابزارهای امیدوار کننده اما کم استفاده دآوری پیشنهاد نهایی (FOA) است که به عنوان دآوری بیس بال نیز شناخته می شود .

در FOA ، هر یک از طرفین بهترین و آخرین پیشنهاد خود را به داور ارائه می دهند، که داور باید یکی از دو پیشنهاد را انتخاب کند. با این تفاسیر ، طرفین نمی توانند از تصمیم داور تخطی کنند. وقتی طرفین مفاد مورد نظر را با استفاده از FOA می پذیرند، پیشنهادات آنها معمولاً منطقی می شود، زیرا آنها در حال حاضر انگیزه ای برای تحت تأثیر قرار دادن داور با معقولیت خود دارند. در لیگ بیس بال آمریکا، جایی که FOA در دسترس است، عدم اطمینان درباره اینکه داور چه تصمیمی می گیرد معمولاً بازیکنان و تیمها را تشویق می کند تا در اختلافات، قراردادهای و مذاکرات به توافق برسند.

مکس بازرمن توصیه می کند که دفعه بعد که نظر شما با نظر شخصی که به نظر نامعقول است مشاجره می کنید، پیشنهاد FOA را در نظر بگیرید. اگر او بلوف زده است، به احتمال زیاد به پیشنهاد شما با پیشنهاد بسیار منطقی تری پاسخ می دهد. اگر او پیشنهاد شما را پذیرفت، باید به توانایی خود اطمینان داشته باشید که با منطقی بودن داور را تحت تأثیر قرار دهید .

### کلام آخر

ما در این مقاله در مورد تکنیک های مذاکره بهتر صحبت کردیم و گفتیم که مدیریت اضطراب که یک امر طبیعی است می تواند به ما کمک فراوانی می کند همچنین داشتن پیش نویس به ما کمک می کند از قبل برای مذاکره خود برنامه درستی باشیم که میتواند ما را به سمت موفقیت هدایت کند.

به نظر شما چه راه های دیگری برای مذاکره وجود دارد؟

آیا دوست دارید از این مهارت استفاده کنید؟

