



اصول مذاکره: ۶ اصل مذاکره

kafeniaz.com

در زندگی روزمره ما هر لحظه در حال مذاکره هستیم. از خرید و فروش‌های جزئی تا صحبت بر سر مسائل سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و غیره. همه و همه به نوعی مذاکره و متقاعد سازی طرفین است.

با تمام این موارد شما یک مذاکره کننده به دنیا می‌آیید. ولی مذاکره کننده حرفه‌ای به نوعی اکتسابی نیز هست، یعنی باید آنرا یاد بگیرید. در مذاکره یک سری قوانین و تکنیک‌هایی وجود دارد که بایستی فرا بگیرید تا بتوانید دیگران را متقاعد نمایید.

پس الان باید روی خودتان سرمایه گذاری نمایید تا بتوانید این توانایی را در خود بیشتر نمایید. توانایی که هر چه بیشتر باشد سود سرشاری را روانه کسب و کار شما خواهد کرد.

به خاطر داشته باشید که زمانی که مذاکره می‌کنید در مورد موضوع مربوطه سؤال نمایید و سراپا گوش باشید. تمرکز را در هنگام مذاکره فراموش نکنید.

در این مقاله سعی کردیم که ۶ اصل از اصول مذاکره را ارائه دهیم. امید داریم که با رعایت این اصول به مذاکره کننده حرفه‌ای تبدیل شوید.

(۱) همیشه آماده مذاکره باشید

با پیدا کردن اطلاعات از شخص مقابلتان همیشه آماده‌ی مذاکره باشید

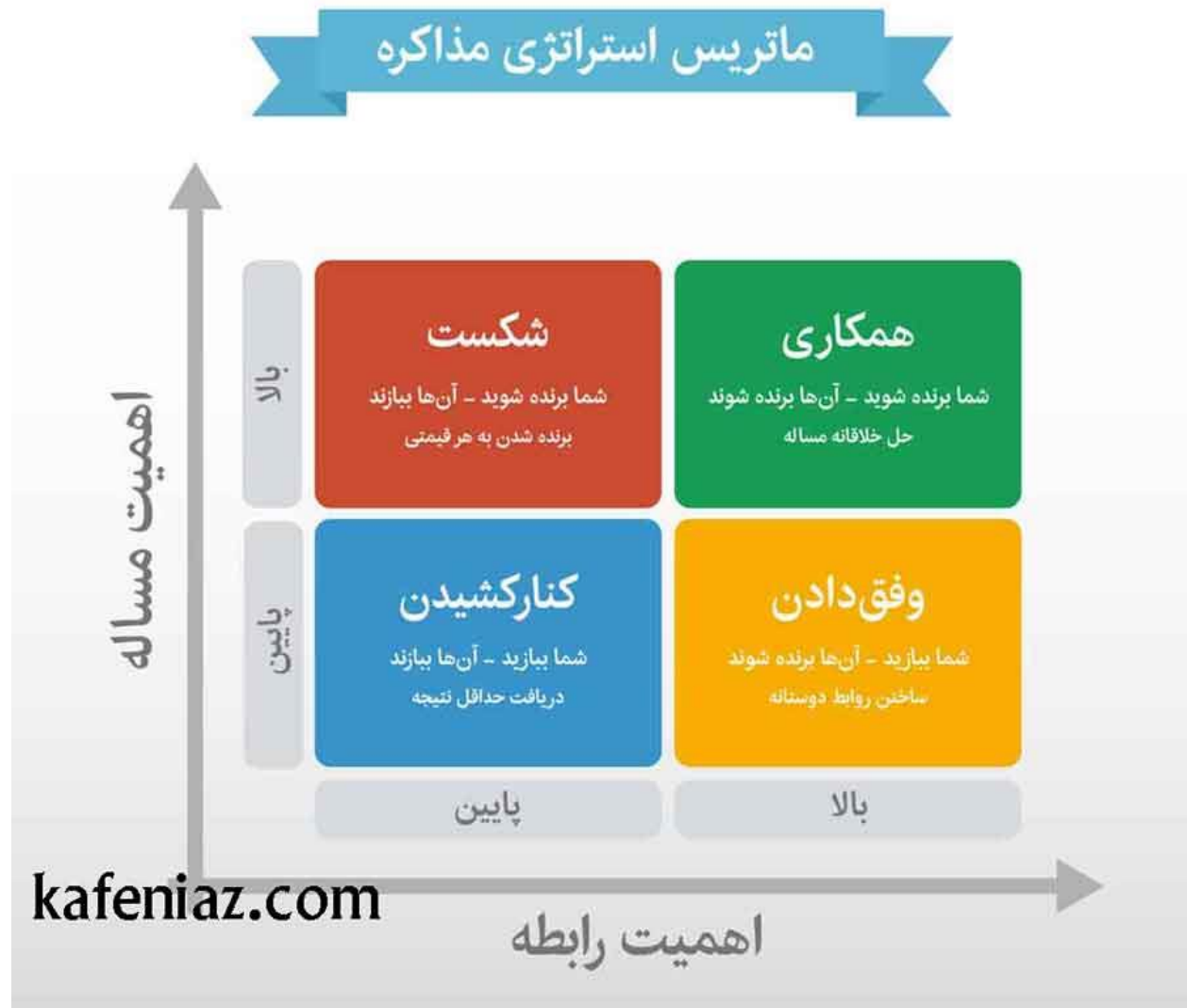
kafeniaz.com



سعی کنید قبل از مذاکره همیشه آماده باشید. آماده از آن لحاظ که در مورد طرف مقابلتان اطلاعاتی کسب کنید. از نقاط قوت و ضعف خودتان و همچنین طرف مقابل و محصولات وی مطلع باشید و از آنها استفاده نمایید. سعی کنید با اشخاصی که با طرف مذاکره کننده‌تان در گذشته مذاکره‌ای داشته‌اند صحبت نمایید.

داشتن مجوز تعهدات قانونی در مذاکره، می‌تواند یک برگ برنده برای طرفین باشد. این یعنی اگر شما در این مذاکره به چیزی که خواستید رسیدید طرف مقابلتان بایستی به تعهدات خودش پایبند باشد. سعی کنید از مجوز را از طرف مقابلتان دریافت نمایید.

۲) برای مذاکره یک استراتژی خاص داشته باشید



در مذاکره‌هایی که رو در رو انجام می‌شود یک استراتژی مهم وجود دارد و این است که اولین پیشنهادی که ارائه می‌شود به طور معمول مهمترین پیشنهاد نیز هست، به خاطر اینکه این پیشنهاد می‌تواند معیارها را در نظر بگیرد. مهم‌ترین پیشنهاد شما یعنی اینکه چیزی را که نمی‌خواهید دریافت نمی‌کنید.

اگر مذاکره شما در مورد خرید و فروش محصول است این استراتژی را داشته باشید که خریدار تصمیم بگیرد بر اساس بودجه خریدش، هزینه‌های کلی را اعلام نماید.

این آمادگی را داشته باشید که اگر در مذاکراتی که به سود شما پیش نمی‌رود، بتوانید آن را متوقف یا لغو نمایید.

۳) سعی کنید شمرده شمرده صحبت کنید

kafeniaz.com



با شمرده شمرده صحبت کردن وضوح کلامتان قابل فهمتر خواهد بود

یکی از کلیدهای موفقیت در مذاکره این است که شما با آرامش تمام و وضوح کامل صدا صحبت کنید. این وضوح صدا یعنی این که شمرده شمرده صحبت کنید تا طرف مقابلتان بتواند صحبت‌های شما را متوجه شود.

سعی کنید که این نوع صحبت کردن را تمرین کنید. صورتان بر این نباشد این نوع صحبت کردن آسان است. برای اشخاصی که تمام عمرشان را تن صدای بالا و تند صحبت کرده‌اند کار سختی است. یکی از کارهایی که در این باره می‌توانید انجام دهید تا وضوح کلامتان را بیشتر نمایید، کم کردن سرعت صحبت‌هایتان است.

به صحبت‌های رئیس‌جمهورها توجه نمایید. آن‌ها چند کلمه را می‌گویند و سپس سکوت می‌کنند و یا کلمه‌هایی که بیان می‌کنند با سرعت کم ادا می‌کنند. این نوع صحبت کردن نه تنها به تقویت فهم شنونده کمک می‌کند، بلکه شما در نظر دیگران مطمئن و آرام‌تر به نظر می‌رسید.

۴) با اعتماد به نفس کامل صحبت کنید



اشخاصی که اعتماد به نفس ندارند در بیان کلمات و جملاتشان به مشکل بر می‌خورند. این نوع صحبت کردن یا بالرزش صدا همراه است و یا کلمات را بریده بریده ادا می‌کند.

مانند:

سَ سَ سلام به همگی، اِ اِ اسم من ...

در مذاکره این شخص قطعاً بازنده محض خواهد بود. این شخص به چه امیدی می‌خواهد مذاکره سودآور داشته باشد؟

سعی کنید با اعتماد به نفس کامل و محکم و استوار صحبت کنید. این فرض را به طرف مقابلتان بدهید که با یک شخص پر انرژی و اعتماد به نفس بالا مذاکره می‌کند تا تصورش این نباشد که شما از پیش بازنده هستید.

۵) به گفته‌های خودتان در مذاکره اعتقاد راسخ داشته باشید



مردم زمانی تفاوت را احساس می‌کنند که شما با اشتیاق هر چه تمام‌تر در مورد محصولتان در مذاکره‌ها صحبت کنید. این نوع اشتیاق یعنی اینکه شما به محصولتان اعتقاد و باور دارید. اما اگر برعکس کار کنید و با لحنی آرام که حاکی از بی‌اعتقادی است مطمئن باشید که هر شخصی نه تنها با شما وارد مذاکره نمی‌شود بلکه از شما هم خرید نخواهد کرد. سعی کنید در مذاکره‌ها با اشتیاق تمام صحبت کنید و این یکی از راههایی است که به شما کمک می‌کند قدرت بیان خود را تقویت نمایید.

۶) مراقب زبان بدنتان در هنگام مذاکره باشید



زبان بدن در مذاکره

kafeniaz.com مدیریت پیام‌هایی که به خودم ارسال می‌کنم.
مدیریت پیام‌هایی که به طرف مقابل ارسال می‌کنم.
درک پیام‌هایی که طرف مقابل برای من ارسال می‌کند.

به این نکته باید اعتقاد و باور داشته باشید که طرز نشستن، ایستادن، دست به سینه نشستن، نگاه‌ها، حرکات دست و پا و در کل زبان بدن، سخنرانی و مذاکرات شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

برای اینکه بتوانید به خوبی نفس بکشید می‌توانید صاف بایستید و یا صاف بنشینید و این مورد باعث می‌شود که صدایتان وضوح و قدرت بیشتری داشته باشد. برای تأیید صحبت‌های طرف مقابل می‌توانید گاهی سرتان را تکان دهید. برای بالا بردن اعتماد به نفس می‌توانید ارتباط چشمی برقرار نمایید.