

چگونه با ۵ ترفند ساده یک مذاکره ی موفق داشته باشیم؟

## چطور یک مذاکره موفق داشته باشیم؟



مذاکره در هر حالی بهترین راه حل برای دستیابی به اهداف است. مذاکره جایی است که می توانید بهترین تأثیر را روی طرف مقابل خود داشته باشید. مذاکره جایی است که می توانید بهترین سودها را نصیب خود کنید. مذاکره در هر جایی از زندگی ما چه شخصی و چه محیط کاری اثرگذار است.

همین که شما برای خرید روزمره خود به سوپر مارکت می روید و بر سر قیمت ها چانه می زنید به نوعی مذاکره است. همین که شما در محیط کاری برای فروش محصول یا خدمات خود به مشتریان بر سر قیمت ها یا نحوه ی خدمات رسانی آنها در حال گفتگو هستید به نوعی مذاکره می کنید.

مذاکره در اصل استفاده از ترفندها و تکنیک هایی است که جلسه را سمت و سویی می کشاند که طرف مقابل را متقاعد یا مجاب کنید که درخواست شما را قبول کند. هر شخصی که در حوزه ی مذاکره کار می کند و یا در کل هر شخص فروشنده ای که محصولات و خدماتش را به مخاطبین و مشتریان خود ارائه می دهد باید از ترفندها و تکنیک های مذاکره آگاهی داشته باشد. آگاهی داشتن از این ترفندها می تواند در هر حالی به سود مذاکره کننده باشد.

## اما سوال این است که: چرا باید از قوانین و تکنیک های مذاکره استفاده کنیم؟

خیلی از اشخاص به خاطر اینکه آگاهی کافی از مذاکره، ترفندها و تکنیک های آنها ندارند، فروش خوبی هم ندارند. استفاده ی صحیح از این ترفندها می تواند یک برگ برنده برای اشخاصی باشد که در این حوزه کار می کنند. در اصل باید مذاکره را یک بازی دانست. یک بازی که می تواند یک طرفه به پایان برسد یا اینکه با استفاده از این تکنیک ها به یک بازی بُرد بُرد تبدیل شود.

مذاکره یک امر حیاتی در هر زمینه ای است. نمی توانید بگویید من به هیچ عنوان تا به حال در زندگی ام مذاکره نداشته ام. دعوا بر سر شستن ظرف ها، صحبت برای درست کردن غذا، خرید، فروش و هر چیزی را در نظر بگیرید به نحوی به مذاکره مربوط است و در اصل این نوعی بازی است که خیلی ها از قوانین این بازی بی اطلاع هستند. اگر نتوانید این قوانین را به خوبی اجرا کنید ناچار هستید آنچه را که نمی خواهید داشته باشید چون مذاکره به دست آوردن چیزهایی است که ندارید نه چیزهایی که نمی خواهید. برای بدست آوردن چیزهایی که می خواهید باید این قوانین، مهارت ها و تکنیک ها را به خوبی اجرا کنید.

برای دستیابی به اهداف خود باید جسارت و اعتماد به نفس لازم برای مذاکره با دیگران را داشته باشید تا بهترین نتیجه ها را بدست بیاورید. در اصل مذاکره استفاده از فن ها و مهارت هایی ساده است که با تمرین زیاد به دست می آید. هر چه روی این مهارت ها و تکنیک ها تمرکز داشته باشید به طبع خیلی سریع تر به اهداف خود در یک مذاکره دست خواهید یافت.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد ۵ تکنیک کاربردی از ترفندها و مهارت های مذاکره را به شما ارائه دهد تا به یک مذاکره کننده ی حرفه ای تبدیل شوید.

با ما همراه باشید ....

## ترفند اول: هدفتان از مذاکره چیست؟

### برای اینکه یک مذاکره موفق داشته باشید باید هدف خودتان از مذاکره کردن را به خوبی بدانید



دانستن اینکه از مذاکره چه می خواهید و قرار است از آن چه چیزی بدست بیاورید خیلی خوب و در بهترین حالت می تواند فوق العاده باشد. اما متأسفانه یک آمار فاجعه آور وجود دارد که خیلی از اشخاص نمی دانند از یک مذاکره چه می خواهند و باید چه چیزی را بدست بیاورند.

برای اینکه بدانید قرار است چه چیزی را از دست بدهید و در عوض آن چه چیزهایی را از این مذاکره ها بدست بیاورید سعی کنید چند سوال از خودتان بپرسید. به طور مثال از خودتان بپرسید:

- ✓ آیا قرار است با فروش یک محصول یا خدمات فقط هزینه های جاری شرکت را بدست بیاورید و یا قرار است سود کلانی را کسب کنید؟
- ✓ آیا قرار است شما پیش قدم شوید که محصولاتان را به طرف مقابل پیشنهاد کنید و قیمت بدهید و یا قرار است طرف مقابلتان قیمت پیشنهادی را به شما ارائه بدهد؟
- ✓ آیا قرار است که طرف مقابل شما در مذاکره بر سر قیمت چانه بزند یا شما برای کم و زیاد کردن آن چانه بزنید؟

✓ آیا جایگزین دیگری برای دست نیافتن به اهداف خود در یک مذاکره دارید؟

جواب دادن به این سوالات می تواند اهداف شما در یک مذاکره را مشخص کند و هر چه اهداف مشخص تری داشته باشید به طبع مذاکره بهتری خواهید داشت.

**ترفند دوم: سعی کنید همیشه طرف مقابلتان اولین پیشنهاد مذاکره را بدهد**

**تا جای ممکن در مذاکره ها همیشه سعی کنید پیشنهاد اول را طرف مقابلتان بدهد. این مورد برای به دست گرفتن مذاکره کارساز است**



اگر شما در میدان مذاکره همیشه اولین پیشنهاد را بدهید ممکن است طرف مقابلتان جبهه بگیرد و قبول نکند. اما اگر طرف مقابلتان پیشنهاد اول را بدهد متوجه می شوید که او خواهی شد. در این صورت می توانید به دو روش عمل کنید:

- ✓ **روش اول:** جبهه بگیرید و در مقابل قیمت و پیشنهادی که دریافت کرده اید شروع به چانه زنی کنید
- ✓ **روش دوم:** مذاکره را شما به دست بگیرید و سعی کنید مذاکره را به سمت و سویی ببرید که خودتان می خواهید

این روش را خیلی از مذاکره کننده های حرفه ای استفاده کرده اند و به بهترین نتایج هم رسیده اند.

ترفند سوم: برای جوش خوردن مذاکره پیش قدم شوید

## اگر نسبت به یک مذاکره حس خوبی دارید سعی کنید از طرف مقابلتان سوال پرسید تا بیشتر برای شما توضیح دهد



هیچ کسی از مذاکره های طولانی و بی نتیجه خوشحال و خرسند نیست. همه دوست دارند که هر دو طرف یک معامله ی دو سر سود را داشته باشند. در این طور مواقع سعی کنید ببینید مزه ی دهان طرف مقابلتان چگونه است. آیا وی هم دوست دارد این معامله به سرانجام برسد یا خیر؟ این مورد می تواند با طرح یک سوال که به نوعی یک [انگیزه](#) و شور و اشتیاق را در وی به وجود می آورد تا تمام مسائل را برای شما شرح دهد، شروع می شود.

به طور مثال اگر در حال مذاکره در مورد خرید ۵۰ دستگاه پکیج و رادیاتور برای واحدهای خود هستید اینگونه از فروشنده سوال کنید: من جاهای زیادی رفته ام و دستگاه های زیادی رو از نزدیک دیدم و اطلاعات زیادی در مورد این کسب کردم. دستگاه های شما چه مزیت رقابتی و چه تفاوتی نسبت به دستگاه های دیگه داره که میتونه با اونها رقابت کنه؟

این سوال باعث می شود تا [فروشنده](#) هم تمام اطلاعات و جزئیاتی که در مورد دستگاه های خودش دارد را در اختیار شما قرار دهد تا این معامله جوش بخورد و هر دو به سود خودشان در این مذاکره برسند.

ترفند چهارم: سعی کنید خودتان را نسبت به مذاکره مشتاق نشان ندهید

## بی میل بودن نشان دادن خودتان در مذاکره ها یکی از ترفندهای مذاکره است که در بیشتر مواقع جوابگو است



در کل همیشه مذاکره ها این طور است که یک طرف نسبت به دیگری مشتاق تر و خوشحال تر است و دوست دارد خیلی سریع تر به نتیجه برسد. حتی اگر شما هم از این جوش خوردن این معامله و مذاکره نسبت به دیگری خوشحال تر هستید هرگز خودتان را مشتاق تر از دیگری نشان ندهید. این مورد باعث می شود تا همین مورد برگ برنده ی طرف مقابلتان باشد.

### شاید از خودتان بپرسید که چطور برگ برنده برای طرف دیگری است؟

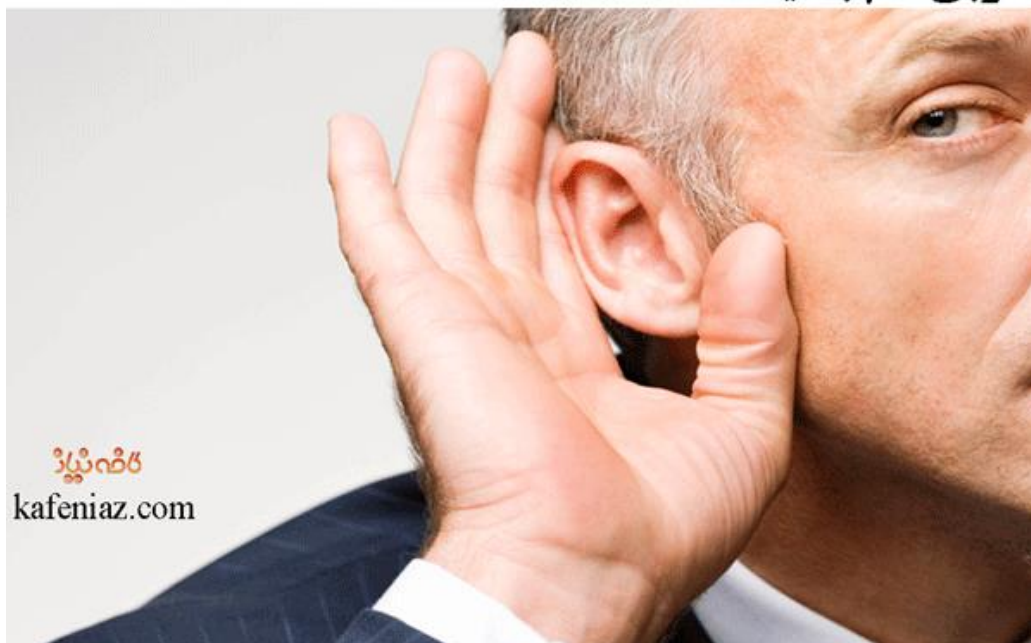
خیلی راحت است، اگر شما مشتاق تر باشید یعنی حاضرید برای جوش خوردن این مذاکره و کسب سود هر مبلغی را پرداخت کنید و این باعث می شود تا طرف مقابلتان به خاطر همین مشتاق تر بودنتان قیمت را بالا و بالا ببرد چون شما باز هم حاضرید، پس قطعاً هزینه ی آن را پرداخت خواهید کرد.

در این طور مواقع سعی کنید خونسردی خودتان را حفظ کنید و آرام باشید و نسبت به جوش خوردن معامله خودتان را بی میل نشان دهید. این کار باعث می شود تا طرف مقابل برعکس عمل کند و خودش را مشتاق تر و

خوشحال تر نشان دهد و همین مورد کافی است تا برگ برنده دست شما باشد تا بتوانید مذاکره را به دست بگیرید و این شما هستید که می توانید پیشنهادات و قیمت های خودتان را روی میز مذاکره بگذارید.

**ترفند پنجم: شنونده ی خوبی باشید**

## **برای اینکه مذاکره ی موفقى داشته باشید باید شنونده ی خوبى هم باشید**



سعی کنید این مهارت را به خوبی تمرین کنید تا بتوانید مذاکره را به سمت و سویی بکشید که خودتان می خواهید. مذاکره کننده ی حرفه ای کسی است که شنونده خوب و صبوری است که اجازه می دهد طرف مقابلش تمام صحبتش را بکند و در حین صحبت کردن می تواند فکر کند.

این ترفندی است که می توانید به راحتی از آن استفاده کنید و به جای اینکه اول خودتان صحبت کنید پیشنهاد کنید که در ابتدا طرف مقابلتان صحبت کند و شما فقط گوش دهید و فکر کنید. با این کار شما می توانید تمام جوانب امر را در نظر بگیرید تا مزه ی دهان طرف مقابلتان را به درستی متوجه شوید. بعد از اینکه صحبت های طرف مقابلتان تمام شد می توانید پیشنهادات خود را بر طبق صحبت های وی ارائه دهید.

## سخن آخر

نکاتی که در این مقاله ارائه شد از مهمترین مهارت ها، تکنیک ها و ترفندهای مذاکره است که هر کسی برای تبدیل شدن به یک مذاکره کننده ی حرفه ای باید بداند. البته این موارد با تمرین زیاد بدست می آید و این بستگی به شما دارد که مذاکره را با تمرین این نکات و ترفندها به سود خودتان به پایان برسانید و یا به ضرر خودتان. البته سعی کنید از [زبان بدن](#) خودتان هم به خوبی استفاده کنید.