

موفقیت در مذاکره

مذاکره یک فعالیت بشری جهانی است

ما بیش از آنچه تصور کنیم، اغلب به طور روزمره در حال چانه زنی و معامله با افراد پیرامون خود هستیم. همه ما در فعالیتهای کاری خود به مهارتهای مذاکره‌های خوب احتیاج داریم و در عین حال به ارزش این مهارت‌ها در زندگی شخصی خود نیز واقفیم.



مذاکره را درک کنید

گاهی اوقات مردم خود را در موقعیتهایی می‌بینند که می‌خواهند یا نیاز دارند تصمیمی اتخاذ کنند یا با دیگران وارد معامله شوند. بدین منظور، باید فرآیندی را طی کنند که برای طرفین قابل قبول باشد، مگر اینکه همه آنها بلافاصله روی یک نکته توافق کنند.

مذاکره چیست؟

مذاکره نامی است که بر روی انواع فرآیندهای تصمیم‌گیری مشترک نهاده شده است. مذاکره وقتی همراه با موفقیت خواهد بود که طرفین به توافقی دست یابند که احساس کنند متعهد به انجام آن هستند. رعایت انصاف در یک مذاکره تاثیرگذار امری حیاتی است.

وقتی یکی از طرفین احساس کند که با وی به طرز غیرعادلانه‌ای رفتار شده، ممکن است رغبتی به پایبندی به توافق به دست آمده نداشته باشد. معمولاً کسانی دست به ریسک می‌زنند که درصدد سودجویی از دیگران هستند.

مذاکره مستلزم مشارکت تمام طرفین است به گونه‌ای که همه آنها در توافق به دست آمده سهیم و به آن پایبند باشند. اینکه رئیس شما دستوری بدهد که ناگزیر از اجراش باشید، مذاکره نامیده نمی‌شود. اینکه فردی خارج از

جمع شما در خصوص یک اختلاف داوری کند و طرفین موضوع به طور قانونی ملزم به اجرای تصمیم او باشند، نیز مذاکره نامیده نمی‌شود.

همچنین، وقتی طرفین مذاکره برای رسیدن به یک توافق جمعی تلاشی نکنند نیز، در واقع مذاکره ای در کار نیست.



روش مقابله جویی و نتیجه‌اش

مذاکره می‌تواند مبتنی بر مقابله جویی و یا همکاری باشد. کسانی که روش مقابله جویانه دارند، می‌خواهند تا جایی که ممکن است برنده شوند. روشی که کوتاه نظرانه است؛ زیرا شاید آنها برنده شوند اما سایرین دیگر تمایلی به معامله با آنها نخواهند داشت. کسانی که روش همکاری را در پیش می‌گیرند، می‌دانند که مذاکره راهی برای منتفع شدن تمام اعضای گروه است. آنها مترصد ایجاد روابطی مبتنی بر سودآوری دوجانبه و بلندمدت هستند.

مذاکره مبتنی بر همکاری و سودآوری به خصوص با کسانی که به لحاظ فرهنگی، اخلاقی یا اقتصادی با هم متفاوتند، موثر است.

- لازم است روی منافع تمرکز شود، نه روی تفاوت‌هایی که می‌تواند بر سر راه توافق موانعی ایجاد نماید. مذاکره یک ورزش رقابتی نیست.

هدف مذاکره

اگرچه هر یک از طرفین باید منافع خویش را دنبال کند، اما هدف از بین بردن سایر طرفین نیست. هدف این است که همه طرفین به بهترین نحو در جهت رسیدن به منافع خود تلاش کنند. مذاکره موثر فرآیندی است که طی آن طرفین منافع خود را دنبال می‌کنند تا به یک توافق برسند، توافقی که حتی الامکان بیشترین منافع آنها را تامین می‌کند. اگر طرفین مذاکره از فرآیند و همچنین نتایج آن رضایت نداشته باشند، تمایل کمتری به اجرای تعهدات ذکر شده در توافق خواهند داشت.



نکات مهم

- یک مذاکره وقتی موفقیت آمیز است که تمام طرفین در نهایت متعهد به اجرای توافق حاصل شده باشند.
- رعایت انصاف امری حیاتی است.
- رقابتی مبتنی بر شکست دادن و حتی از بین بردن طرف مقابل نیست.

سخن آخر

ما در سازمان با یادگیری مهارت مذاکره می‌توانیم به مواردی مانند: کمک به ارتقاء مهارت در مذاکره، افزایش اعتماد به نفس و افزایش منافع حاصل از مذاکرات موثر دست یابیم.