



از مذاکره نترسید !



ارتباطات و مراودات بین افراد حقیقتاً کار فوق العاده ایست که بسیار مؤثر و سودآور است. افراد با یکدیگر ارتباط برقرار می کنند، مذاکره می کنند و در انتها به توافق می رسند. لغت های «ارتباطات» و «مذاکره» نقطه مقابل کلمات «جنگ» و «سلطه» هستند. لغت های «مذاکره» و «گفتگو»، واژه هایی هستند که بازتاب خوبی برای شنونده دارند اما بعضی کارآفرینان وقتی این کلمات را می شنوند و می فهمند که باید با شرکتی دیگر وارد مذاکره شوند، می ترسند و نگران می شوند. این ترس و نگرانی به این دلیل است که مردم به ارزش این کار و هنری که در آن نهفته است، واقف نیستند. اما اگر می خواهید در کسب و کارتان موفق شوید، باید بدانید که چگونه در گفتگو موفق باشید و از آن سود ببرید.

اما از طرف دیگر کسانی هم هستند که از مذاکره و گفتگو لذت می برند و گاهی آنقدر لذت می برند که یادشان می رود غذا بخورند. در اینجا چند اصل اساسی که در تمامی مذاکرات موفق و ناموفق وجود دارند را بیان می کنیم:

- وقتی که وارد گفتگو می شوید، درآمدتان از هر ساعت کار روزانه بیشتر خواهد بود، پس آن را جدی بگیرید. فرض کنید می خواهید خانه ای به قیمت ۱۸۰ هزار دلار بخرید. شما ابتدا پیشنهاد می کنید که ۱۶۵ هزار دلار می پردازید. فروشندگان ۱۷۵ هزار دلار را تعیین می کنند. آن وقت این شما می رسید. همه این کارها در عرض کمتر از یک ساعت رخ می دهد و نتیجه چه بوده است؟ شما ۱۰ هزار دلار سود کرده اید. به نظر شما به صرفه نیست؟ ۱۰ هزار دلار در عرض کمتر از ۶۰ دقیقه با توجه به استانداردهای روز اصلاً بد نیست.



www.frsaba.com

- وقتی که پای میز مذاکره می نشینید ، حتماً نکات مهم و پیشنهادات قابل توجه را یادداشت کنید . این کار به ویژه در مذاکرات کِشدار و طولانی مهمتر است چرا که گاهی اوقات افراد فراموش کنند که چه پیشنهادهایی داده اند و چه چیزهایی شنیده اند .

- با پیشنهادهایی که جوابگوی نیازهایتان هستند سریعتر موافقت کنید و سپس درباره آنها مفصل تر بحث و گفتگو کنید . اگر ۱۰ پیشنهاد پیش رویتان است و شما درباره هشت تا از آنها نظر خوبی دارید ، بحث کردن درباره همه آنها بیهوده است . بر همان هشت تا تمرکز کنید ، از بین آنها دو مورد را انتخاب کنید و در نهایت درباره آن دو وسیع و مفصل صحبت کنید .

- نباید اجازه دهی پول و مسائل مالی مذاکرات شما را متوقف کند . البته همه مواقع مسائل مورد گفتگو به پول ختم می شود . اما از همان ابتدا به سراغ پول نروید . این مسئله را کنار بگذارید . دیگر جنبه های گفتگو را سر و سامان دهید . در حین این کار خودتان می فهمید که درباره این مسئله اساسی چگونه مذاکره کنید . در آخر باید درباره موارد پولی و مالی به توافق برسید .

- باید مسائلی را که می توانند معامله شما را بر هم بزنند ، بشناسید . بدانید که اگر سریعاً این نکات را رفع و رجوع نکنید ، مذاکره بی نتیجه ای خواهید داشت .

- وقتی که گفتگویتان به پایان رسید و با طرف صحبتتان به توافق رسیدید ، دوستانه از آنها خداحافظی کنید . این به معنی شاد کردن همه آنها نیست بلکه به این معناست که به آنها قول بدهید که به قولتان وفا می کنید و کارتان را به بهترین شکل انجام خواهید داد . بدقولی و عدم تعهد به مواد قرارداد ، برای هر دو طرف ناخوشایندست و نتایج خوبی به دنبال ندارد .

- دقت کنید ! لازم نیست که شما «به هر قیمتی» با طرف مذاکره تان ، قرارداد ببندید یا به توافق برسید . اگر این طور فکر کنید ، او می فهمد و از این مسئله استفاده می کند . به یادداشته باشید که هیچ کس با عقد قرارداد با شما ، لطفی در حققتان نمی کند .

- احساساتی نشوید . این یک معامله و مذاکره تجاریست نه مسئله مرگ و زندگی . احساس و عاطفه خود را برای خانواده ، ایمان و فوتبال نگه دارید !