



این اشتباه‌ها را در مذاکره انجام ندهیم



اختلاف نظرها را برجسته نکنید
بله. ممکن است شما مثل من نپسندید که متن این اسلاید عمودی باشد،
خوب در اسلایدهای خودتان رعایت کنید. اما مجبور نیستید اختلاف سلیقه‌تان را به من
بگویید.

ممکن است اختلاف نظر سیاسی یا اقتصادی یا مذهبی داشته باشیم. اما مذاکره جای خوبی
برای این بحث‌ها نیست.
می‌گویند بحثهای حاشیه‌ای صمیمیت ایجاد می‌کنند. اما به شرطی که کتراست طرفین را
افزایش ندهند!



مراقب گوسفندان سیاه باشید!

بله همه میدانیم که گوسفندها معمولاً سفیدند. اما معمولاً کافی است در مذاکره بگویید که گوسفندها همه سفیدند. طرف مقابل، تمام خاطرات کم رنگ و سرکوب شده و فراموش شده‌اش را مرور خواهد کرد تا یک گوسفند سیاه پیدا کند و متأسفانه گوسفند‌های سیاه همیشه در این مواقع، سر تکان می‌دهند و بیخ می‌کنند! بهتر است بگویید اکثر گوسفندانی که من تا به حال دیده‌ام سفید بوده‌اند.

وقتی شوهر به همسرش می‌گوید: من فکر می‌کنم در کنار تلخی‌ها، ما لحظات شیرین زیادی هم در کنار هم داشته‌ایم، در مقایسه با زمانی که می‌گوید: ما که زندگی شیرینی را در کنار هم تجربه کرده‌ایم، شانس موفقیت بیشتری دارد!



اختلاف نظر همیشه شیرینی زندگی نیست

شده اند! جکوزی شده اند!

به تدریج بدتر

می شوند و به

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.

می شوند.



زنجیر استدلال خودتان را با «حلقه‌های ضعیف» طولانی نکنید.

اگر از همسر خود پنج مورد گله جدی دارید، برای محکم شدن موذمتان، ده مورد خرده گله را هم به آن اضافه نکنید.

اگر پیمانکار شما، دو مورد از تعهدات اصلی خود را انجام نداده، برای فشار بیشتر، سه مورد جزئی را هم به فهرست شکایات خود اضافه نکنید.

اگر مدیر شما حقوقتان را به موقع نمی‌دهد، در زمان شکایت، نگوئید که: «حتی یک جعبه دستمال کاغذی هم به ما نمی‌دهند».

طرف مقابل شما، برای دفاع از خودش، همیشه دنبال ضعیف‌ترین نکته در فهرست حرف‌های شما می‌گردد. ممکن است حقوقتان ثابت بماند اما با یک جعبه دستمال کاغذی برگردد!



گاهی، کشته شدن در جنگ اجتناب ناپذیر است.
اما لااقل، مراقب باشید با گلوله خودتان کشته نشوید!

قبل از پرسیدن هر سوالی، به پاسخ احتمالی آن
فکر کنید و سپس آن را مطرح کنید.

در زمان استالین، روزنامه‌نگاری در دادگاه گفت: آقای قاضی، به
نظر شخص خودتان، این منطقی است که به خاطر نقدی چنین
ساده، نویسنده به اعدام محکوم شود؟
قاضی گفت: اگر نظر شخصی من رو می‌پرسی - آره!

حالا در مذاکره با شرکتهای غربی، برای دور زدن تحریم، چنین
سوالی را تصور کنید: «یعنی واقعاً الان هیچ شرکتی در صنعت
شما، با ایران کار نمیکند؟»...

حمایت اطرافیان شما برای اقدامهای بزرگ و رفتارهای جسورانه همیشه از روی دوستی نیست



میگویند وقتی روباه دیوید نمی تواند شیر را بکشد،
به او گفت: فاصله ی این دو صخره برای شما یک پرش است
چرا فرصت سلطنت بر نیمه ی دیگر جنگل را از دست می دهید؟
شیر پرید و سقوط کرد و مرد!



مذاکره، کلاس دانشگاه نیست که تیزهوش و زیرک جلوه کردن در آن ارزشمند باشد.

کسانی که هوشمند و مجرب و حرفه‌ای جلوه می‌کنند، طرف مقابل را ترغیب می‌کنند که همه چیز را با شک و تردید بیشتری بررسی کرده و در تبادل امتیازات دقت بیشتری کند.

کسانی که در مذاکره خود را متخصص حرفه‌ای اما ساده‌دل نشان می‌دهند شانس موفقیت بیشتری دارند!

اگر کسی الان وارد اتاق شما شود و ببیند که با گردن کج در حال خواندن این متن هستید، به شما خواهد خندید. درست است که گفتیم تحمل اختلاف نظر و اختلاف سلیقه خوب است، اما باید مراقب باشیم که تحمل، به عادت تبدیل نشود. بسیاری از ما درگیر تعهدات و قراردادهای و رابطه‌ها و زندگی‌هایی هستیم که در همین حد کج است! اما به تدریج به آن عادت کرده‌ایم. تنها کسانی که از بیرون ما را می‌بینند می‌فهمند که چگونه در یک باتلاق فرو رفته‌ایم.

بسیاری از مذاکره‌های امروز ما، ممکن است منطقی نبوده و بیشتر ادامه یک عادت باشد. قبل از آنکه دیگران به ما بخندند کمی فکر کنیم

هر تعاملے بین انسانہا، با تبادل پیام شکل میگیرد.

گهے با فریاد خود پیام می دهیم. گهے با سکوت.

گهے با انتخاب کلمات خود، پیام می دهیم. گهے با انتخاب محل مذاکره.

گهے با چهرمان اتاق و گهے با زبان بدن.

گهے با وفای به وعده ها و گهے با تخطی از تعهد.

ارسال و دریافت پیام در مذاکره، قبل از شروع رسم مذاکره آغاز می شود و پس از پایان رسم آکن، ادامه پیدا می کند.

مهارت مهندسی پیام ها، برای ارتباط و مذاکره موفق در دنیا امروز، جایگزین دیگر ندارد.