

چند نکته ساده درباره

مذاکره عاطفی



ایمیل‌های خبری و آموزشی ما، هر شنبه برای کسانی که ایمیل خود را در [خبرنامه سایت](#) ثبت کرده‌اند ارسال می‌شود

مذاکره عاطفی چیست؟

به هر مذاکره‌ای که در آن «**رابطه‌ی** دو طرف» به اندازه‌ی «دستاوردهای مذاکره» اهمیت داشته باشد، مذاکره عاطفی گفته می‌شود.

بنابراین، مذاکره بین والدین و فرزندان، مذاکره دو دوست، مذاکره همسران، مذاکره دو همکار قدیمی، مذاکره دو شرکت که سالهاست با یکدیگر کار می‌کنند، می‌تواند نمونه‌هایی از مذاکره عاطفی باشد.

هر گاه احساس کردید که در یک گفتگو، حاضرید از بخش مهمی از خواسته‌های خود، فقط با هدف حفظ **رابطه**، صرف نظر کنید، احتمالاً درگیر یک مذاکره عاطفی هستید...

سوپ رابطه



هر رابطه‌ای مثل یک سوپ، طعم منحصر به فرد خود را دارد.
هر کس چاشنی‌های مورد نظرش را به سلیقه‌ی خود به سوپ می‌افزاید
اما...

سه ماده‌ی اصلی وجود دارد که بدون حضور جدی آنها، عملاً سوپ رابطه شکل نمی‌گیرد

موادی که به رابطه، طعم «احساس» می‌دهند
موادی که به رابطه طعم «منطق» می‌دهند
موادی که به رابطه طعم «پذیرش اجتماعی و بیرونی» می‌دهند

جنبه منطقی

عقل و منطق این رابطه را توجیه می‌کند. او حرف من را می‌فهمد. ما اصول و ارزش‌های مشابهی داریم. هدف‌های ما به هم شبیه است.

جنبه احساسی

از دیدنش لذت می‌برم. منتظر زنگ تلفنش هستم. هنوز می‌توانم با او مسافرت بروم بدون مجبور باشم نفر سوم و چهارم و پنجم را همراه کنم تا مسافرت قابل تحمل شود.

جنبه محیطی

مدتهاست با او زندگی می‌کنم. دیگران ما را شاد و خوشبخت می‌دانند. حتی به فرض اینکه احساسم به این رابطه خوب نباشد، اگر جدا شویم نمی‌توانم پاسخگوی دیگران باشم.



رابطه زن و مرد

جنبه منطقی

این پیمانکار، بهترین پیمانکاری است که فعلاً در دسترس ما است. کارش را خوب انجام می‌دهد و به نسبت، با هزینه‌ی مناسبی کار می‌کند.

جنبه احساسی

کارکنان خوبی دارد. آدمهای مهربانی هستند. وقتی آنها را می‌بینیم حس خوبی داریم. خوشحالم که به بهانه‌ی این پروژه، برای اینها کار ایجاد شده.

جنبه محیطی

اینها نفر اول حوزه‌ی خودشان هستند. اگر اختلاف نظر جدی هم داشته باشیم کار کردن با پیمانکار دیگر توجیه ندارد. کارمان زیر سوال می‌رود...



رابطه پیمانکار و کارفرما

مذاکره عاطفی وقتی وجود دارد که رابطه وجود داشته باشد

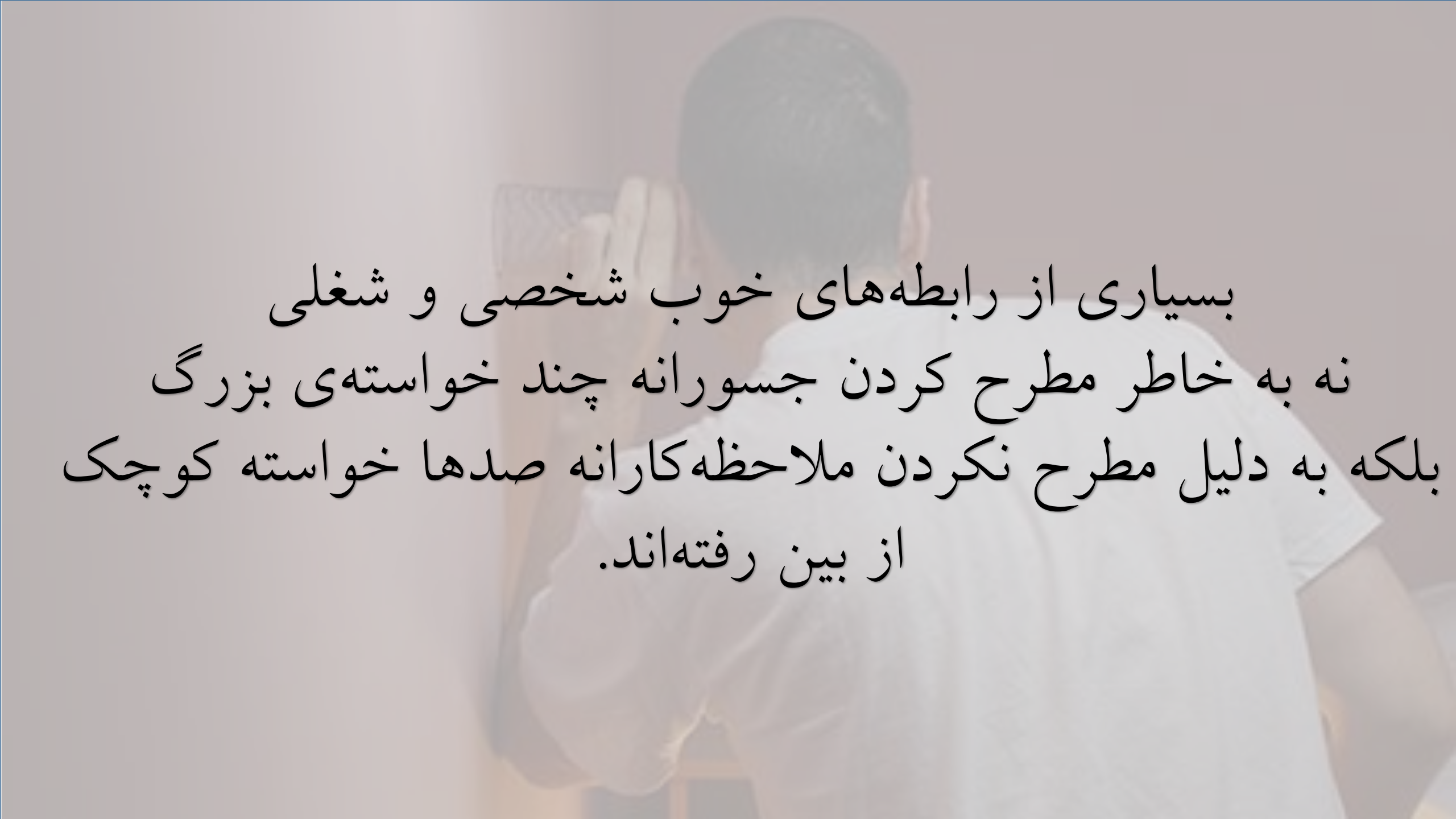
رابطه وقتی وجود دارد که هر سه مولفه وجود داشته باشند

در غیر این صورت، مذاکره عاطفی از بین می‌رود و
«معامله» شکل می‌گیرد...

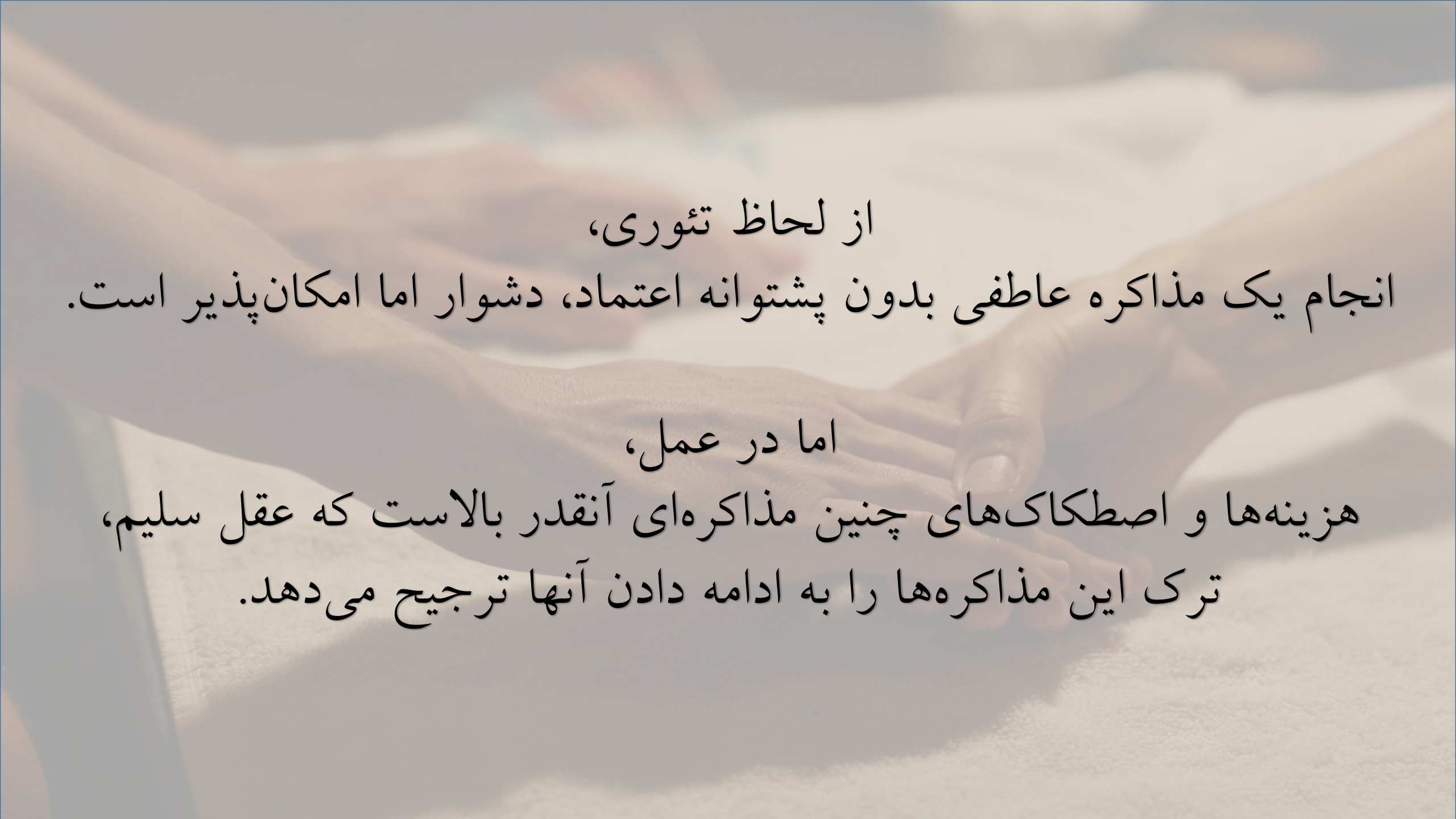
در مذاکره عاطفی، شنیدن موثرتر از حرف زدن است.

اگر رابطه برای شما و طرف مقابل مهم باشد،
گاهی زمانی که به بن بست رسیده‌اید،
طرف مقابل شما، حتی حاضر خواهد بود که
از حق خود صرف نظر کند،
به شرط آنکه ببیند شما آماده‌اید که
حرف‌های او را بشنوید و بپذیرید که
در بسیاری از موارد، حق با او بوده است.



A person wearing a white t-shirt is seen from the back, holding a smartphone with both hands. The background is a soft, out-of-focus indoor setting. Overlaid on the image is Persian text in a black, elegant script.

بسیاری از رابطه‌های خوب شخصی و شغلی
نه به خاطر مطرح کردن جسورانه چند خواسته‌ی بزرگ
بلکه به دلیل مطرح نکردن ملاحظه‌کارانه صدها خواسته کوچک
از بین رفته‌اند.



از لحاظ تئوری،

انجام یک مذاکره عاطفی بدون پشتوانه اعتماد، دشوار اما امکان‌پذیر است.

اما در عمل،

هزینه‌ها و اصطکاک‌های چنین مذاکراتی آنقدر بالاست که عقل سلیم،
ترک این مذاکرات را به ادامه دادن آنها ترجیح می‌دهد.

بعضی از اتفاق‌هایی که اعتماد را تقویت می‌کند:

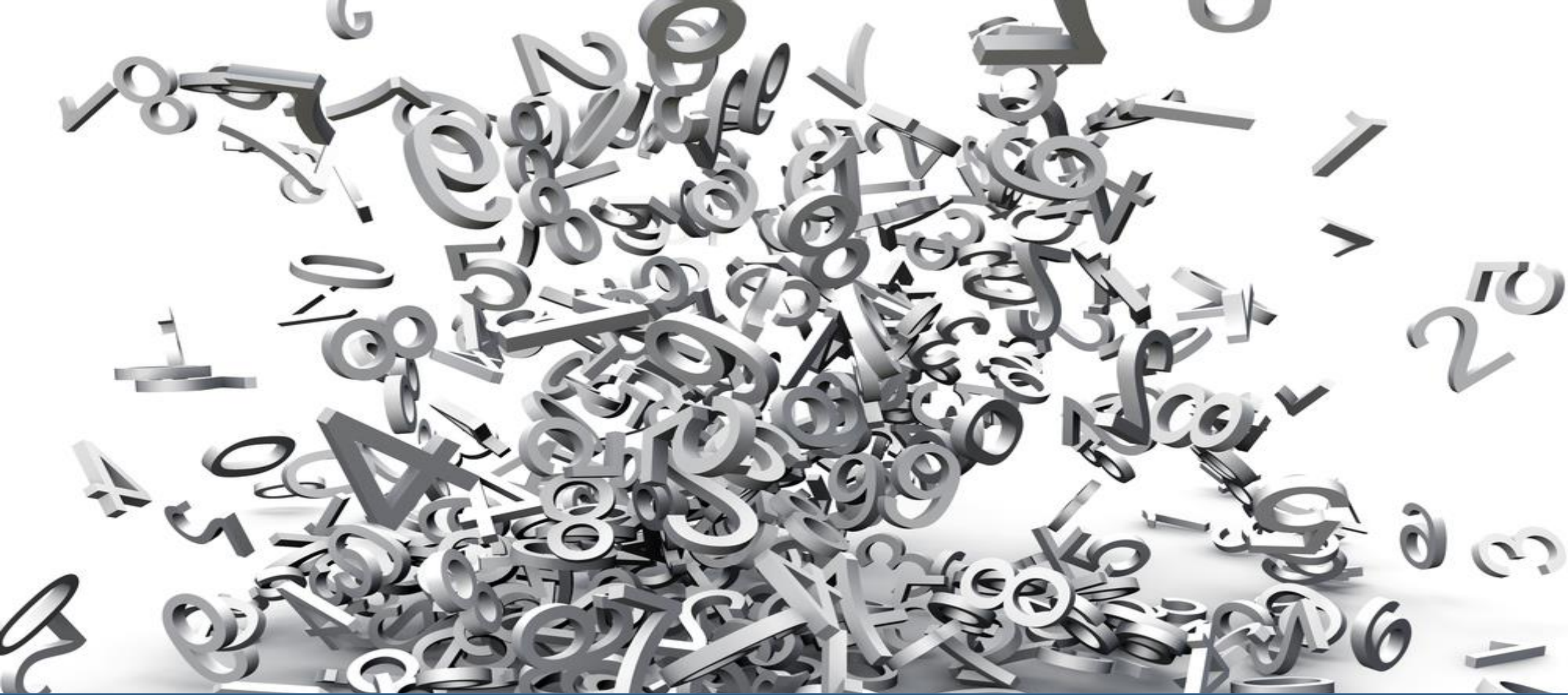
کمک کردن به طرف مقابل فراتر از عرف و قانون
حمایت از طرف مقابل وقتی هزینه حمایت بالاست

پذیرش آسیب پذیر شدن (در حد معقول)

یک کمک یک میلیون تومانی بدون اخذ رسید،
به مراتب بیشتر از یک کمک بیست میلیون تومانی با رسید و ثبت رسمی،
اعتماد ایجاد می‌کند

پذیرش بعضی از ضعف‌هایمان و انکار نکردن آنها،
اگر چه احتمال مورد حمله قرار گرفتن در آینده را افزایش می‌دهد
اما به سرمایه‌ی اعتماد در یک رابطه می‌افزاید





مذاکره عاطفی، یک مذاکره عددی نیست. اما هنوز هم اعداد می‌توانند مفید باشند...



شاید کارمند شما نداند که اگر یک روز کامل تعطیل،
سرگرم شرکت بودن،

شما را بیست واحد خوشحال می کند، یک تاخیر نیم
ساعته، صد واحد ناراحتان می کند
ممکن است او فکر کند، هفته ی پیش که جمعه هشت
ساعت سر کار بوده، به او این حق را می دهد که
شانزده روز، هر روز نیم ساعت تاخیر کند!

شاید همسر شما نداند که
امتیاز یک شاخه گل برای روز تولد، صد
واحد و امتیاز یک کیف چرمی خوب،
هشتاد واحد است

در مذاکره عاطفی زمان مهم است. اگر او امروز می‌خواهد با شما حرف بزند، اختصاص ده دقیقه وقت در میانه‌ی تراکم کارها بهتر از اختصاص یک مسافرت ده روزه، برای گفتگوی دقیق در مورد جزییات دغدغه‌هاست



هر تعاملے بین انسانہ، 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 چهره مان 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 دنیای امروز، جایگزین دیگر ندارد.