

۱۲ راهکار در مذاکرات برای متقاعد کردن دیگران

تاریخ روزرسانی: ۱۰ اردیبهشت ۱۴۰۱

آیا تا به حال با کسی برخورد کرده اید که بتواند شما را به راحتی به انجام کاری متقاعد کند؟ همه ما همیشه آرزوی این توانایی به ظاهر دور از دسترس را داشته ایم. کتاب ها و دوره های دانشگاهی بی شماری وجود دارند که همگی ادعا می کنند کلیدهای متقاعدسازی و فنون نفوذ در دیگران را در اختیار دارند. آنها منابع ارزشمندی برای یادگیری نحوه متقاعد کردن هستند، اما تمایل دارند موضوع را بیش از حد پیچیده کنند و روش های عملی برقراری ارتباط موثر با مردم را نادیده بگیرند. برای متقاعد کردن بیشتر، لازم نیست یک فروشنده ماهر با اعتماد به نفس بی پایان باشید. شما فقط باید به اصول اولیه، توجه بیشتری داشته باشید تا بتوانید شانس موفقیت را به نفع خود تغییر دهید.

چگونگی متقاعد کردن دیگران بحثی است که شاید بسیاری از ما در مراحل مختلف زندگیمان بارها و بارها به آن فکر کرده ایم و دلیل پرداختن به این موضوع برای هر فردی مشخص است. اما هر گاه، هر دو نفری که در بحث و گفتگویی قرار میگیرند، شاید هر فردی به نوبه خود نیازمند متقاعد کردن دیگری باشد و میل داشته باشد به بهترین نحو، طرف مقابل خود را متقاعد کند.

متقاعد کردن در روانشناسی بیزینس و فروش

در مسائلی مانند روانشناسی بیزینس و روانشناسی فروش، یکی از مهمترین راهکارهای فروش و برتری در بیزینس که انجام میشود، متقاعد کردن دیگران است. وقتی فردی بتواند در نشان دادن خود و یا ابزاری که نیازمند فروش آن است، فردی دیگر، شرکت و سازمانی را متقاعد کند، به بهترین شکل ممکن میتواند اقدام مهمی در فروش و بیزینس خود داشته باشد. از این رو متقاعد کردن دیگران در این مسئله بسیار مهم است. در واقع متقاعد کردن دیگران نشان از نفوذ ما بر روی افراد مختلف دارد. از آنجایی که این نفوذ صرفاً با برخوردهای اولیه و پس از آن به نحوی که خودمان را به دیگران میشناسانیم شکل میگیرد، آنچه که ما هستیم آنقدرها مهم نیست، تا آنچه که می نمایانیم.

اما نکته بسیار مهم در متقاعد کردن دیگران و پایدار ماندن نظرات اطرافیان، صرفاً با صداقت محض شکل میگیرد. هر چقدر که فردی تمام تلاش خود را بکند تا نمایشی غیر از خود ایجاد کند، نمیتواند پایداری در متقاعد کردن دیگران داشته باشد.

۱۲ راهکار در مذاکرات برای متقاعد کردن دیگران

۱. جذابیت قدرت کلام در متقاعد کردن

جذابیت در قدرت کلام و از آنچه که سخن به میان میاوریم یکی از نکات جذب دیگران به کلام ما است که ابزاری در متقاعد کردن دیگران است. از این رو باید بدانیم در مورد چه چیزی صحبت میکنیم و کاملاً به بحث دلخواهمان مسلط باشیم. بدون هیچ اشکال و تیق زدن بتوانیم بحث را به آخر برسانیم و افراد مقابلمان را متقاعد کنیم.

۲. متقاعد کردن با استفاده از کلام ساده و صمیمانه

ساده و صمیمی صحبت کنیم. بیان کلمات اختصاصی، غرق شدن در جملاتی که تنها قشر خاصی آنرا متوجه میشوند و صحبت با ادای کلماتی سخت و اختصاصی، تنها یک قشر خاصی که سخنان ما را متوجه میشوند را میتواند متقاعد کند. اما از آنجایی که نیاز به جذب افراد بیشتری داریم، میتوانیم از کلام ساده تر و صمیمانه تری استفاده کنیم تا همه مردم و یا عوام از آنچه که میخواهیم بگوییم نیز آگاه شوند و جذب ما شوند.



۳. اشاره به نکات جدید

اشاره به نکات جدید و دوری از مواردی که پیش از آن، مدام تکرار شده اند، باعث میشود فردی که در حال جذب است، احساس کند واقعاً در یک بحث جدید وارد شده است. هر آنچه که تازه تر باشد، شکوفایی بیشتری خواهد داشت و قدرت جذب بالاتری نیز همراه دارد.

۴. در نظر گرفتن و توجه به نیازهای طرف مقابل

توجه به خواسته های کسانی که در متقاعد کردنشان کوشا هستیم، امر بسیار مهمی است. اگر ندانیم در متقاعد کردن فرد و یا گروهی که به آن مشغول هستیم، چه نیازهایی وجود دارد، بدان معنی است که اصلاً از آن افراد، روحیه و خواسته شان خبر نداریم. بنابراین چگونه میتوانیم انتظار داشته باشیم آن گروه را متقاعد کرده ایم و آنها با ما هم قدم خواهند شد.

۵. شوخ طبعی در متقاعد کردن

شوخی طبعی در متقاعد کردن دیگران مانند یک معجزه عمل میکند. افراد مضطرب قبل از اینکه بتوانند دیگران را مجاب کنند، خود را در گردابی از نشدن میاندازند. همچنین فرد مخاطب احساس ناامیدی را از فرد مقابل دریافت

میکنند. از این رو فرد شوخ طبع نشان میدهد که بسیار ریلکس و آرام است و میتواند در عین حال از شوخی و خنده استفاده کند و دیگران را در ارائه مطلب خود جذب کند.

۶. نشان دادن ماهیت جمعی

نشان دادن ماهیت جمعی باعث میشود افرادی که نیازمند متقاعد شدن هستند، به این باور برسند که ما یک گروه و یک تیم هستیم. آنچه میشنویم در مورد ما و گروه ما است و ما منحصر به فرد عمل میکنیم و همین منحصر به فردی، بسیار جذاب و کوشا عمل میکند. بنابراین افراد گروه بسیار ساده تر متقاعد میشوند، زیرا خود را متعلق به یک گروه و دسته مشخصی میدانند.

۷. بیان آمار و احتمالات در متقاعد کردن

بیان آمار و احتمالات مثبت در مورد آنچه میخواهیم بیان کنیم، در مواردی هر چند کذب، میتواند گروه عظیمی از افراد را متقاعد کند. این مسئله باعث میشود احساس کنیم از جماعتی که از قبل با این آمار و ارقام متقاعد شده اند، عقب نمانده ایم و با متقاعد شدن به آن گروه آماری میپیوندیم.



injamax.com

۸. نشان دادن هوشمندی فردی که در حال متقاعد شدن است

هر چقدر بتوانیم ابراز کنیم که تعلق داشتن به این گروه و قبول این روش نشان از هوش، توانایی و ذکاوت است، بصورت واضحی این پیغام را به طرف مقابلمان میدهیم که شما با متقاعد شدن و قبول خواسته ما، هوشمند و توانا هستید و فرد را ترغیب به قبول مسئله میکنیم.

۹. ایجاد صمیمیت با فرد مقابل

این صمیمیت در کلام، رفتار و نگاهمان است. از این رو میتوانیم با معرفی خودمان به اسم کوچک، صدا کردن طرف مقابل به نام کوچک تعریف از نحوه لباس پوشیدن و رفتار او صمیمیتی خالصانه ایجاد میکند که طرف مقابل در عین اینکه دچار اعتماد به نفس میشود، از معاشرت نیز لذت میبرد و مایل است به ما بپیوندد و قطعاً متقاعد شود.

۱۰. از کلمات قدرتمند استفاده کنید

باید از کلماتی در بیان خود استفاده کرد که پاسخی را برانگیزد. شما می توانید این کار را به راحتی با قاب بندی عبارات کلیدی خود انجام دهید. به عنوان مثال، «تصادف با خودرو» عبارتی است که فکر شما را به انواع مختلفی از تصادفات وسیله نقلیه معطوف میکند. اما اگر می خواهید کسی را متقاعد کنید که بیمه خودرو بخرد، نمی گوئید که روزانه هزاران تصادف رانندگی رخ می دهد. شما خواهید گفت که روزانه هزاران مرگ ناشی از خودرو وجود دارد. «مرگ» کلمه قوی تری از «تصادف» است و تبلیغ کنندگان هر روز از این روش برای متقاعد کردن مردم برای خرید محصولات استفاده میکنند.

۱۱. روی آینده تمرکز کنید.

استفاده از زمان آینده یک راه عالی برای ایجاد اعتماد به نفس است. این به طرف مقابل کمک میکند بداند که شما در حال حرکت به جلو هستید و آماده انجام آنچه که قول داده اید هستید. شما می توانید این کار را به راحتی با سوء استفاده از کلمه‌اراده انجام دهید. عباراتی مانند «ما انجام خواهیم داد» و «سپس این کار را خواهیم کرد»، فرد را متقاعد میکند که این اتفاق می افتد. زورگو نباشید. سعی کنید به جای طرف مقابل تصمیم نگیرید، بلکه در مورد احتمالات و تاثیرات تصمیماتی که می توان گرفت صحبت کنید.

۱۲. بیان ضعف های خود

ضعف های خودمان را بیان کنیم. بیان تعدادی از شکست ها و ضعف هایمان باعث میشود هر فردی که طرف مقابل ما است با ما قلباً احساس صمیمیت کند. زیرا این احساس به او دست میدهد که رازی با او در میان گذاشته ایم. از این رو در لحظه با ما همدلی میکند و احساس صمیمیت زیادی را در خود نسبت به ما احساس میکند.

اگر فردی که تلاش در متقاعد کردن ما داشته باشد، خود را از ما نداند، ضعفی نداشته باشد و بی تفاوت نسبت به خواسته ها و نیازهای ما باشد، نیازی به متقاعد شدن وجود ندارد. اما اگر احساس کنیم افرادی در جایگاه اینچنینی نیز ضعف هایی دارند و با اعتماد به خودشان و بدون پنهان کاری آن را بیان میکنند. بنابراین متقاعد می شویم و در ناخودآگاه خود نیاز به یکی شدن با آن افراد را احساس میکنیم. در انتها برای اینکه در مذاکره برای کارهای بیزنسی و حرفه ای قوی شوید لازم است بدانید که شما نیاز به چند کار دیگر هم دارید که به شما به در چند مورد خواهیم گفت.



۹ راهکار در مذاکرات بیزینسی برای متقاعد کردن دیگران

۱. شنیدن و دیدن مذاکره افراد با تجربه و حضور در کنار آنها در زمان مذاکره
۲. گرفتن وقت مشاوره با مربیان کوچینگ حرفه ای در مذاکره
۳. رفتن به کلاسهای فنون مذاکره
۴. رفتن به کلاس صدا برای هموار کردن هر چه بهتره رنگ آوای گفتاری
۵. رفتن به کلاس فن بیان و زبان بدن
۶. شناخت زبان بدن فرد مقابل با یادگیری روانشناسی زبان بدن
۷. دیدن فیلمهای آموزشی بیزینس
۸. شرکت در همایشهای بین المللی
۹. استفاده از لباسهای رسمی برای مذاکره