

## در کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکرات بین الملل مطرح شد: مذاکره توافق نیست بلکه رسیدن به هدف است/ «نه» به معنای پایان مذاکره نیست

کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکرات بین الملل در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه به مباحثی از قبیل ویژگی های شخصیتی مذاکره کننده حرفه ای، تعارض و مدیریت آن در یک مذاکره موفق، مهارت های بین فردی و نفوذ در افراد، تکنیک های ارتباطات انسانی و ... پرداخته شد. بیژن سحرناز، مدیر نمونه بازرگانی استان، عضو هیات مدیره انجمن پلیمر اصفهان و عضو هیات مدیره انجمن پی وی سی ایران، مشاور و مدرس اصول مذاکره در این کارگاه گفت: مذاکره، راه حلی برای تعارض به وسیله تفاهم دوجانبه است. وی غیبت، شکایت، قضاوت، اغراق، تعصب، بهانه جویی و منفی گرایی را هفت عادت مهلک مذاکره کننده نام برده و افزود: مذاکره فرایندی دوسویه بوده و لازم است در آن مشارکت وجود داشته باشد. سحرناز با بیان اینکه شنیدن «نه» به معنای پایان مذاکره نیست،

تصریح کرد: برای خروج از «نه» چهار مرحله وجود دارد که شامل تلاش برای روغن کاری تصمیم طرف مقابل، تسهیل بخشیدن تصمیم وی، تسریع در فرایند تصمیم گیری طرف مقابل و کمک به اینکه فرد، به صورت غیر مستقیم به نفع ما تصمیم بگیرد، می باشد. مدیر نمونه بازرگانی استان در ادامه گفت: تعارض درون فردی، تعارض بین فردی، تعارض درون گروهی و بین گروهی از سطوح مختلف تعارض بوده و لازم است پیش از مذاکره، تعارض شناسایی و کنترل شود. سحرناز، نکات مغرب در تعارض را سو، برداشت و پیش فرض، درگیر شدن احساسات، کاهش ارتباطات، میهم شدن موضوع اصلی تعارض، موضع گیری شدید و پافشاری بر آن و بزرگ نمایی اختلاف و کوچک شمردن شباهت ها عنوان نمود. وی ضمن تاکید بر حفظ خوشنامی خود، تلاش زیاد، تعریف نکردن موفقیت با پول، آغاز روز با هدف، در گذشته زندگی نکردن و عدم مقاومت در برابر تغییر، گفت: راه های نفوذ در دیگران شامل گشودگی، همدلی، حمایتگری، مثبت گرایی و تساوی می باشد. مشاور و مدرس اصول مذاکره در ادامه تصریح کرد: در مذاکره داشتن اعتماد به نفس بسیار مهم بوده و لازم است به خود عشق بورزید، با جسم خود به خوبی رفتار کرده، خود را به دیگران وابسته نکرده، سعی نکنید همه را راضی نگه داشته، از بحث کردن اجتناب نموده، مسوولیت پذیر بوده، به دیگران احترام گذاشته و قاطعانه «نه» بگویید. وی چهار وجه ارتباط را ارتباط با خدا، ارتباط با خویشتن، ارتباط با طبیعت و ارتباط با دیگران عنوان کرده و تصریح نمود: اگر ادب، صداقت، تحمل و دانش و پیگیری امور در رفتار ما تعمیم پیدا نماید، در مذاکره بسیار موثر خواهد بود. مدرس این کارگاه در ادامه گفت: مذاکره فرایندی گفتگو محور است که بر روی یک موضوع مشخص در جهت رسیدن به اهداف فردی یا سازمانی از طریق توافق صورت می پذیرد که در راستای تامین نیازها، رضایت و منافع طرفین بوده و لازم است دارای ارزش افزوده نیز باشد. سحرناز داشتن برنامه برای هر مذاکره، شناخت خصومیات و نقاط ضعف و قوت طرف مقابل را فازهای مذاکره بیان کرده و افزود: مذاکره توافق نیست بلکه رسیدن به هدف است.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1195>