



۶ نیروی افزایش قدرت در مذاکره

تقریباً همیشه قدرتتان در مذاکره بیش از آن چیزی است که فکر می‌کنید حتی وقتی احساس می‌کنید که همه قدرت در دست طرف مقابل است، شاید شما هم چیزی داشته باشید که او بخواهد یا بتوانید چیزی را پیدا کنید که او می‌خواهد تا موازنه قدرت را به نفعتان تغییر دهد.

چندین روش برای افزایش قدرت در مذاکره وجود دارد، از جمله آمادگی، اختیار، آگاهی درباره طرف مقابل، همدلی، تشویق/تنبیه و سرمایه‌گذاری.

۱. نیروی آمادگی

هر چه هنگام مذاکره آمادگی و دانش بیشتری داشته باشید، قدرت بیشتری خواهید داشت. تحقیقاتی انجام دهید. رابرت رینگر که مذاکره کننده ماهری است پیشنهاد می‌دهد که صاحب ملک با خود یک حسابدار، وکیل و مدیر کسب‌وکار را به جلسه مذاکره ببرد. در نتیجه برداشت طرف مقابل این خواهد بود که مالک سررشته و

دانش زیادی درباره موضوع دارد.

۲. نیروی اختیار

نشان دادن نیروی اختیار برای گرفتن تصمیم خرید یا عدم خرید به شما قدرت می‌بخشد. همچنین وقتی نشان می‌دهید که در این حوزه دانا هستید و درباره اینکه قیمت، مفاد و شرایط باید چگونه باشند، کاملاً آگاه و با تجربه‌اید، اغلب طرف مقابل را مرعوب می‌کند و باعث می‌شود شرایط بهتری را پیشنهاد کند.

۳. نیروی آگاهی از نیازهای طرف مقابل

هر چه بیشتر شرایط طرف مقابل را بشناسید، در مذاکره قدرت بیشتری خواهید داشت. اگر بفهمید که طرف مقابل نیاز فوری به محصول یا خدمت شما دارد یا شرکت مقابل نیازهای مالی و مشکلاتی جدی چه از نظر سرمایه و چه از نظر اعتبار دارد، در جایگاه قوی‌تری برای مذاکره و انجام معامله‌ای فوق‌العاده قرار دارید.

۴. نیروی همدلی یا شناخت

این نیروی است که مذاکره کنندگان برتر تقریباً در هر حوزه‌ای از آن استفاده می‌کنند. هر چه زمان بیشتری را برای ایجاد یک رابطه گرم با طرف مقابل اختصاص دهید، احتمال بیشتری دارد که طرف مقابل آرام و پذیرای مذاکره بر سر شرایط بهتر باشد.

۵. نیروی تشویق و تنبیه

این نیروی حیاتی است که می‌توانید و باید در مذاکره به کار برید. وقتی توانایی اعطای پاداش‌ها و منافع به شخصی یا مضایقه آن‌ها را داشته باشید، به احتمال زیاد با شما همکاری می‌کند و مایل به مذاکره خواهد بود.

۶. نیروی سرمایه‌گذاری

این نیرو به میزان زمان و تلاشی برمی‌گردد که شما یا طرف مقابل برای مذاکره صرف کرده‌اید. اگر فقط پنج دقیقه وقت گذاشته باشید، سرمایه‌گذاری کمی انجام داده‌اید؛ اما اگر پنج روز، پنج هفته یا پنج ماه وقت اختصاص داده‌اید، سرمایه‌گذاری بزرگی انجام داده‌اید که اثر زیادی بر طرف مقابل دارد. هر چه سرمایه‌گذاری یکی از طرفین بیشتر باشد، قدرت بیشتری در مذاکره دارد.