



قانون چهار در مذاکره

ما با بررسی هزاران مذاکره ساده و پیچیده به این نتیجه رسیدیم که تقریباً در هر مذاکره‌ای چهار مسئله اصلی وجود دارد که باید به آن‌ها بپردازیم. مسائل کوچک‌تری نیز وجود دارد، اما اغلب با چهار مسئله اصلی مواجه هستیم. گاهی شاید یک، دو، سه یا حتی پنج مسئله اصلی وجود داشته باشد، اما طبق این قانون معمولاً چهار موضوع اصلی وجود دارد.

وظیفه شما این است که به آن چهار مسئله احتمالی بیندیشید و آن‌ها را هم برای خود و هم برای طرف مقابل مشخص کنید و روش موثر کنار آمدن با آن‌ها را بیابید.

یک مسئله اساسی وجود دارد که مهم‌ترین مسئله برای فرد است و سه مسئله کوچک‌تر هم وجود دارد که مهم هستند اما اهمیت آن‌ها به اندازه مسئله اصلی نیست.

برای مثال وقتی خانه‌ای می‌خرید، اولین نکته‌ای که به آن توجه می‌کنید خود خانه، طراحی، جذابیت‌ها و شرایط آن است. سپس، به قیمت، تأمین بودجه، شرایط، مزایای

جانبی خرید، زمان تحویل گرفتن خانه و سایر جزئیات توجه می‌کنید.

وقتی می‌خواهید اتومبیل جدیدی بخرید، مسئله اصلی معمولاً مدل، رنگ و اندازه ماشین است. اما از آن جا که همان ماشین را می‌توانید از نمایشگاه‌های مختلف بخرید، باید درباره مواردی مانند قیمت، ارزش ماشینی که برای تعویض گذاشته‌اید، لوازم جانبی و شرایط پرداخت مذاکره کنید. وقتی ماشین خاصی را انتخاب کردید، به احتمال زیاد مسئله اصلی قیمت کلی ماشین است. سپس، درباره قیمت تعویض اتومبیل فعلی خود، لوازم جانبی، نرخ بهره و شرایط پرداخت مذاکره خواهید کرد.

بن بست در مذاکره

مسئله مهم هر طرف مذاکره با طرف دیگر متفاوت است. اگر مسئله مهم هر دو طرف یکسان باشد، مذاکره و رسیدن به توافق بسیار دشوار می‌شود.

مسئله اصلی شما

قانون چهار، ابزار ذهنی فوق‌العاده‌ای در مذاکره است. این قانون باعث شفافیت بیشتر می‌شود. با تعیین مسئله اصلی خود و طرف مقابل، اغلب می‌توانید به نتیجه برد-برد دست یابید تا هر دو طرف به مهم‌ترین چیزی که از مذاکره می‌خواهند برسند. سپس می‌توانید درباره مسائل کوچک‌تر مذاکره کرده و به توافق برسید.

یک نکته نهایی درباره قانون چهار وجود دارد. به نظر می‌رسد که مسائل مهم برای هر دو طرف مواردی است که آخر جلسه به آن‌ها پرداخته می‌شود. قانون ۲۰/۸۰ در مذاکره صادق است. ۲۰ درصد آخر مذاکره ۸۰ درصد از مهم‌ترین مسائل مورد بحث را در بر می‌گیرد.

توافق سر مسائل غیرکلیدی

همه قرارداد را از اول تا آخر بخوانید و درباره هر بند، شرط، ماده و مسئله‌ای که شاید درباره‌اش اختلاف نظر یا اختلاف سلیقه دارید، بحث کنید. حجم قرارداد مهم نیست، اما خواهید دید که شما و طرف مقابل بر سر حدود ۸۰ درصد مفاد و شرایط توافق می‌کنید. وقتی به ماده یا شرطی می‌رسید که درباره‌اش توافق ندارید، قبول کنید که به طور موقت از آن بگذرید و سراغ ماده یا شرط بعدی بروید که با آن موافقید.

وقتی همه قرارداد را خواندید، دوباره آن را از اول تا آخر بخوانید و به مسائلی بپردازید که درباره‌شان توافق نداشتید. در دفعه دوم راه‌های توافق، مصالحه و معامله برای حل این مسائل را می‌یابید. اما مسائلی همچنان حل نشده باقی می‌مانند. سپس برای بار سوم و در صورت لزوم برای چهارمین بار قرارداد را بخوانید. در یک نقطه مشخص به «چهار مورد نهایی» می‌رسید. یعنی به مرحله‌ای می‌رسید که چهار مسئله باقی می‌ماند، یک مسئله بزرگ که باید حل شود و سه مسئله کوچک. اکنون برای انجام یک مذاکره جدی آماده‌اید.

شرایط استخدام

وقتی برای شغل جدیدی درخواست می‌دهید، مذاکره برای دستمزد و مزایا اثر زیادی بر میزان درآمد و شادی شما از این شغل در آینده خواهد داشت.

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که اولین نگرانی‌شان این است که از ابتدای کار بیشترین دستمزد ممکن را داشته باشند. اما بسیاری از شرکت‌ها محدوده‌ای برای میزان دستمزد یک شغل خاص دارند. اغلب، کارفرما نمی‌تواند انتظارات شما را برای حقوق برآورده کند.

در این حالت، بحث را عوض کنید. درباره مزایای بیشتر مثل در اختیار گذاشتن ماشین اداری، بیمه درمانی بهتر، مرخصی بیشتر از حد قانونی، ساعات کاری منعطف و سایر جزئیات مهم مذاکره کنید.

وقتی می‌فهمید کارفرما غیر منعطف است، یکی از بهترین استراتژی‌ها موافقت با حقوق پیشنهادی و سپس توافق درباره کارهایی است که باید برای افزایش حقوق انجام دهید. باید کارفرما را به تجدیدنظر در شرایط بعد از نود روز متقاعد کنید؛ اگر به معیارهای معینی رسیده باشید که مکتوب و قابل اندازه‌گیری عددی باشند، حقوقتان به میزان مشخصی افزایش خواهد یافت. این یک استراتژی مذاکره خوب برای وقتی است که می‌خواهید هر نوع شغل جدیدی را بپذیرید.