عندما يكون رد فعلك هو: "لماذا أُجهد نفسي؟"، هناك طريقتان متميزتان للتعامل مع المواقف التي لا يبدو أن النتيجة تستحق الجهد. والسماح للطرف الآخر بالحصول على ما يريد. التكيّف يكون منطقيًا أكثر عندما تهتم أكثر بالعلاقة من النتيجة — وعندما لا يؤذيك الخسارة كثيرًا. كما أنه منطقي أكثر إذا كان هناك تصور طويل الأمد للتكيّف المتبادل — بمعنى آخر، إذا كنت في سياق ينطبق عليه القول القديم: "كما تدين تدان". لا تستسلم، ولكن لا تسعَ لتحقيق فوز أيضًا. إذا كانت المفاوضة ستكون غير سارة لأن الطرف الآخر غاضب، على سبيل المثال، فإن التجنّب يكون منطقيًا. تجنّب الخيار الأقل جاذبية وركّز على محاولة إغلاق الصفقة الأكثر جاذبية. اتركه كخطة بديلة. فإن التفاوض هو مجرد مجموعة متخصصة من المهارات والسلوكيات لحل النزاعات). كلما قمنا بتقييم مجموعة، المشكلة، أنهم يتكيّفون بشكل تلقائي. وهذا يعني أنهم لا يستخدمون التكيّف بطريقة استراتيجية. ولكن إذا استخدمتها في السياقات الخاطئة، نبدأ فحصنا لاستراتيجية التكيّف من خلال استكشاف الجاذبية الطبيعية لهذه الاستراتيجية — لماذا يشعر معظمنا بالحاجة إلى. نتكيّف وكيف يمكننا إعادة توجيه هذا الدافع بحيث نختار استراتيجية التكيّف بشكل مناسب، دون أن نهيّئ أنفسنا للإحباط. أي شخص سليم وطبيعي لديه توجه اجتماعي بالطبع، ولهذا يمكن لأي شخص يقرأ هذا الكتاب أن يستخدم أساليب مثل التكيّف والتعاون. يكون هذا التوجه الاجتماعي أقوى من توجههم الذاتي. هؤلاء الأشخاص يميلون بشكل عام إلى السلوك الاجتماعي، على عكس أولئك الذين يميل توازنهم بدرجة أكبر نحو التوجه الذاتي. الأشخاص ذوو التوجه الذاتي يسجلون درجات أعلى في أسلوب "المنافسة" في تقييماتهم. ولا يرتبط كثيرًا بالمواقف المحددة وما قد ينجح فيها على الأرجح. غالبية الناس لا يعانون من رهبة الصراع بشكل كبير، وعدد لا بأس به من الناس يجدونه غير مريح بشكل شديد. هناك ميل طبيعي نحو التوجه الاجتماعي، أي الرغبة في مساعدة الآخرين، وفي الواقع بشكل عام، كيف سنفكر. يفعلون ذلك. عدد مفاجئ من الأشخاص في ورش العمل لدينا الذين يذكرون أن أعلى درجة أسلوب لديهم (في التقييم) هي التكيف، إذا كنت تتكيف بطبيعتك، كل ما يرونه هو أنك فجأة ترد بقوة وحزم، وحازم. عندما يحدث هذا النمط بين عدة أشخاص في مكتب أو فريق أو مجموعة عمل أخرى، يمكن أن يصل الأمر إلى نقطة يصبح فيها الجميع غير راضين عن بعضهم البعض، نعتقد أن هذا النمط يعمل في العديد من أماكن العمل، ومتى وكيف لا تؤكد. إذا كنت قد ذهبت يومًا إلى تدريب على التأكيد أو سمعت عنه، فهذه هي المهارة الأساسية التي ينبغي أن يكون التدريب (أو على الأقل ينبغي أن يكون) حولها. يتم استخدام التكيف عندما تكون العلاقة أكثر أهمية من نتيجة التفاوض. بما أن الآخرين عادة ما يكونون سعداء عندما نقدم لهم ما يريدون، فقد نختار ببساطة تجنب التركيز على النتيجة ونرضخ للطرف الآخر، وبالتالي نجعل هذا الشخص سعيدًا. فمن الحكمة في كثير من الأحيان إجراء بعض التكيفات كاستثمار في العلاقة. لكن لاحظ أن التكيف عادة ما يحتاج إلى أن يكون استراتيجية مرئية. لا تعاني في صمت، بل ستكون قد تم تجاهلك. نظرًا لأن العديد من العلاقات الاجتماعية تُبنى على التوقعات غير الرسمية والقواعد المتبادلة، في مراجعتك بعد ثلاثة أشهر، يعتقد العديد من الموظفين أن مشرفهم يعرف أنهم يشعرون أنهم يقدمون تنازلات—لكن المشرف لا يبادله نفس الشيء. على سبيل المثال، سيبدأ الطرف الآخر في التنافس واستغلال حذرك المنخفض. طريقة استخدام هذه التكتيك هي توضيح أنه على الرغم من أنك لا تتفق مع الطرف الآخر، أنه سيتم تعويضه لاحقًا. يتكيف الموظف بشكل مؤقت لتحقيق مكاسب طويلة المدى في المستقبل. الفوز من خلال الخسارة؟ بشكل عام، أو جعله سعيدًا، يميل الأطراف إلى "تسجيل النقاط". يتوقع الناس عادةً توازنًا بين الفوز والخسارة لكل جانب—هذه المرة أنت تفوز وأنا أخسر، فقد يكون من الأفضل التكيف الآن. في هذه الأثناء، أو قد يشعر الطرف الآخر بعدم الارتياح بسبب الفوز السهل. فقط لكي لا يشعر الطرف الآخر أن هناك شيئًا غير صحيح. بشكل عام، إذا أصبح هذا مشكلة في علاقة مهمة، وأنت توفر على نفسك الكثير من المتاعب. غالبًا ما تكون تتساهل، التجنب الآن دعونا نلقي نظرة على لعبة أخرى تكون مناسبة أيضًا عندما لا ترغب في السعي وراء النتيجة بنشاط: التجنب. الخبير في التفاوض يتجنب المشاكل وهناك العديد من الحالات التي كان من الأفضل فيها للمفاوضين أن يتخلوا عن الموضوع تمامًا. هناك أوقات يكون فيها سلوك شخص ما مدفوعًا بالغضب، على الأقل حتى يهدأ. العملاء الغاضبون ليسوا مستعدين للتفاوض. فماذا يمكنك أن تفعل؟ ووافق على أنه تم معاملتها بشكل سيء. الابتعاد غاضبًا. تذكر أن هذا رد فعل عاطفي طبيعي تجاه ضغط المحادثة الصعبة. لاحظ أن العملية تبدأ دائمًا بتجنب التفاوض الجوهري حتى تهدئ العاصفة العاطفية بما يكفي بحيث تعتقد أن العميل جاهز للدخول في مفاوضة هادئة معك. وقد يقوم بتعهدات قوية وعامة لمواقف متطرفة أو تهديدات لن يتمكن من التخلي عنها بسهولة لاحقًا. الاستعداد للتفاوض في هذه المرحلة الأكثر هدوءًا من استعادة الخدمة هل ستستبدل مولد ديزل مكلفًا لعميل يدعي أن ميكانيكي شركتك قد أفسده بسبب ترك مشبك خرطوم فضفاض مما أدى إلى تسريب سائل التبريد وارتفاع درجة الحرارة؟ إجابتك ستعتمد على قيمة استمرار العمل مع

Summarized by © lakhasly.com

هذا العميل لشركتك. أو ربما لا يوافق العميل ويرفض التعامل معك مرة أخرى—وهو دائمًا مخاطرة إذا لم تكمل التكيف مع العميل بشكل كامل. عملك يجب أن يكون مهمًا له لأنك عميل كبير)، فيجب أن توضح له أن لديك بدائل جيدة وأنك لست ملزمًا بالعمل معه، دون أن تغضب أو تبدو خائب الأمل. قد يفعل ذلك من خلال تقديم تنازل، أو على الأقل من خلال إخبارك أن الصفقة مهمة بالنسبة له (وفي هذه الحالة، في كلتا الحالتين، سأله الصديق: "ما هو اليوم الذي ستعود فيه؟" فأجاب الرجل وهو يهز كتفيه: "من الذي سيذهب؟" مايرون كوهين مقتبس في "قاموس الاقتباسات الكوميدية" لر. 1992، استخدم التجنب عندما ترى أن التفاوض مضيعة للوقت. في بعض الأحيان، يكون السبب شخصيًا أيضًا، بغض النظر عن الأسباب، تشعر أن العلاقة والنتيجة ليستا مهمتين بما فيه الكفاية (على الأقل مقارنة بالتكاليف)، تجاوز مخاطر التجنب فقد يكون لذلك تأثير سلبي على العلاقة. على سبيل المثال، الخيارات تجعل التجنب أكثر جاذبية حيث يقدم الخيار الآخر فوائد أفضل أو أقل خطرًا. قد تختار عدم التفاوض مع أحد البائعين لأنك تشعر أن السعر مرتفع جدًا والشخص غير مرن. كان المشتري متحمسًا جدًا للشراء لدرجة أنه عرض شراء المنزل قبل أن يكتمل، ماذا يفعل؟ اقتربت منه عائلة شابة متحمسة للانتقال إلى المنزل. من خلال رفض التصرف بشكل متسرع، وسترى فرقًا كبيرًا خلال عدة أشهر. الذي عاش في الصين حوالي 500 قبل الميلاد، وقد نصح قائلاً: "عندما يكسر ضرب الصقر جسد فريسته، لتحقيق محفظة رابحة، بعدها يصبح الفوز في المفاوضات أمرًا سهلاً. وعندما تكون احتمالية النجاح غير ممكنة في اللحظة الراهنة، التجنب النشط أو السلبي؟ يمكنك التأجيل مرارًا دون أن تقول بشكل صريح أنك ترفض إتمام الصفقة، ومع ذلك، يكون التجنب الأنسب عندما لا تكون العلاقة مهمة. يمكن أن يفيدك التجنب بالطُرق التالية: إذا كنت لا تحتاج حقًا للتفاوض، فمن المنطقي عدم قضاء الوقت في ذلك. ● ليس لديك اهتمام بالتفاوض على النتيجة، فقد تختار عدم التفاوض حتى يتمكن الشخص الآخر من اكتساب الخبرة. مساعدة الشخص في التفاوض حيث إن رفضك الانخراط قد لا يكون أفضل طريقة لمساعدة زميلك في تعلم كيف يكون أكثر فعالية في التفاوض. ولكن التجنب يمنع الطرف الآخر من اللعب أيضًا، في الواقع،

Summarized by © lakhasly.com