

استاد محترم: جناب آقای دکتر افشین
سطلانی

دانشجو: فاطمه ذره خواه خاوری

رشته: مدیریت دولتی- گرایش رفتار
سازمانی

عنوان ارائه: آداب مذاکره در ساحت بین المللی



مذاکره یکی از حیاتی‌ترین ابزارها در روابط بین‌المللی و تجارت جهانی است. در عصر جهانی شدن، موفقیت در مذاکرات مستلزم درک عمیق از آداب و فرهنگ‌های مختلف است.

مذاکره یکی از مهمترین جنبه‌های تمام روابط میان سازمانی مانند پیمانهای استراتژیک، سرمایه‌گذاری‌های مشترک، ادغام‌ها و خرید شرکت‌ها، مجوز دادن و قراردادهای توزیع و فروش محصولات و خدمات است.

چرا آداب مذاکره اهمیت دارد؟

ضرورت تسلط

تسلط بر آداب مذاکره در ساحت بین‌المللی برای هر فرد یا سازمانی که در عرصه جهانی فعالیت می‌کند، ضروری است.

تأثیر تفاوت‌های فرهنگی

تفاوت‌های فرهنگی، زبان، رفتار، آداب اجتماعی و شیوه‌های ارتباطی می‌توانند موفقیت یا شکست یک مذاکره را رقم بزنند.

مذاکره فرایندی است که در آن یک فرد تلاش میکند تا فرد دیگر را به تغییر نظر یا رفتارش تشویق کند و تمام مذاکرات جهانی میان فرهنگی است.



شناخت تفاوت های فرهنگی

هر فرهنگ دارای نظام ارزشی، باورها و رفتارهای اجتماعی خاصی است که در مذاکره تأثیر عمیقی دارد. این تفاوت ها نه تنها در زبان گفتار، بلکه در زبان بدن، سبک ارتباطی و رفتارهای غیرکلامی نیز مشهود است.

فرهنگ های غربی

تأکید بر فردگرایی، صداقت مستقیم

فرهنگ های آسیایی

جمع گرایی و احترام به سلسله مراتب

فرهنگ های خاورمیانه

اهمیت روابط شخصی و احترام به سنت ها

ویژگی های مذاکره کننده خوب:

نقش ویژگی های فردی در هر فرهنگ متفاوت است. نتایج مطلوب تحت تاثیر خصوصیات افراد مذاکره کننده قرار دارد.

هنگام مذاکره با افرادی از فرهنگ های دیگر، مهمترین خصوصیات فردی عبارتند از: مهارت های گوش دادن، خو گرفتن با افراد، تمایل به استفاده از دستیار تیم، عزت نفس بالا، اشتیاق فراوان و شخصیت گیرا و جذاب، همراه با اعتبار و نفوذ در سازمان.

همچنین الزام است که سازمانها باید آموزش افراد در جهت شناخت و مدیریت فرآیند مذاکره را داشته باشند و بر خصوصیات فردی اعضای تیم مذاکره کننده، فقط تاکید نداشته باشند.

1. برنامه برنامه ریزی: رفتار برنامه ریزی مذاکره کنندگان موفق به صورت زیر نشان داده شده است:

مراحل مذاکره

- مذاکره کنندگان ماهر و متوسط هر دو یک زمان را به برنامه ریزی اختصاص میدهند. زمان اختصاص یافته به برنامه ریزی مهم نیست بلکه نحوه استفاده از زمان اهمیت دارد.

- جست و جوی گزینه ها: مذاکره کنندگان ماهر دو برابر بیش از همکاران متوسط خود به بررسی نتایج و گزینه های اقدام مبادرت میورزند.هرچه تعداد گزینه ها بیشتر باشد، شانس

موفقیت بیشتر است.

- ایجاد زمینه های مشترک: با وجودی که تمام مذاکره کنندگان، به جای توافق، بیشتر بر حوزه های تعارض تمرکز میکنند، مذاکره کنندگان ماهر سه برابر بیشتر از دیگران بر تمرکز برای

حوزه های مشترک زمان اختصاص میدهند.

- تمرکز بر بلند مدت: تمام مذاکره کنندگان بخش عمده زمان خود را بر مسائل کوتاه مدت اختصاص میدهند. با این حال مذاکره کنندگان ماهر دو برابر بیشتر زمان صرف مسائل بلند مدت میکنند

- استفاده از برنامه ریزی موضوعی در برابر برنامه ریزی تناوبی:مذاکره کنندگان متوسط از برنامه ریزی تناوبی استفاده میکنند.

ابتدا به موضوع الف سپس ب و ... میپردازند درحالی که مذاکره کنندگان ماهر از برنامه ریزی موضوعی استفاده میکنند و هر موضوع را به طور مستقل و بدون هیچ نظمی مطرح میکنند.

- محدودیت های مشخص شده: مذاکره کنندگان متوسط اهداف تک موردی تنظیم میکنند، مثلا 70 دلار به ازای هر واحد و مذاکره کنندگان ماهر

اهداف دامنه دار تنظیم میکنند مثلا درخواست 50 تا 100 دلار در ازای هر واحد اهداف دامنه دار انعطاف پذیری بیشتری به مذاکره کنندگان ماهر می بخشند.

2. ایجاد رابطه میان فردی: نخستین گام در یک مذاکره چهره به چهره شناخت سایر افراد و کمک به ایجاد احساس آرامش در آنهاست. در جریان ایجاد رابطه دو طرف احترام و اعتماد متقابل را پایه ریزی میکند. آمریکایی ها که بیشتر طرفداری وظیفه و کاری هستند، نیازی به اتلاف وقت برای شناخت افراد نمیبیند و فوراً وارد بحث کسب و کار میشوند. آمریکایی ها معاملات خود را در قراردادهای مکتوب ثبت میکند. بنابراین، آمریکاییها به جای ایجاد روابط با اعضای تیم مقابل برای امضای قرارداد تمرکز میکنند. با این همه، رویکرد و نظام قضایی آمریکا در اغلب کشورها اجرا نمیشود. بسیاری از بخشهای جهان، نظام قضایی قدرتمند و قابل اعتماد برای اجرای کردن قرارداد ها نمیباشد و در واقع مکانیسم اجرا، شخصی هست. افراد در قبال افراد تعهد در قراردادها.

3. مبادله اطلاعات مربوط به کار: محتوای مذاکره را منافع و علائق شما و آنها، تشکیل میدهند یعنی علائق شما و آنها. بنابراین، مذاکره کنندگان باید موقعیت و نیازهای خود را مطرح کنند و بر آگاهی از موقعیت و نیازهای همتایانشان متمرکز باشند. برای مثال، اگر فردی براساس نیازهای فردی و خانوادگی یعنی مسکن، پوشاک، خوراک حمل و نقل، تحصیل کودکان، مراقبتهای پزشکی و سرگرمی، برای انتقال به هنگ کنگ از کارفرمایش ۲۵۰ هزار دلار حقوق طلب کند-یک موضع- و کارفرما با بیش از ۲۰۰ هزار دلار موافقت نکند آنگاه این گفتگو به بن بست میرسد کارفرما مبلغ ۲۰۰ هزار دلار را- راه حل کارمند برای نیازهایش- غیر قابل قبول میدانند ولی اگر کارمند موقعیت و نیازهایش را بیان کند. کارفرما ممکن است تصمیم دیگری بگیرد. تمرکز بر منافع و مصالح به جای موضعگیری مشخص و ارائه یک راه حل، امکان میدهد تا به طیف وسیعتری از راه حل های متقابل و قابل قبول دست یابد.

4. ترغیب: در مذاکرات اصولی و هم افزا مذاکره کنندگان بر خلق گزینه های سودمند برای طرفین تاکید میورزند. در حالیکه مذاکره کنندگان سنتی تر تاکیدشان بر ترغیب تیم مقابل به پذیرش یک گزینه خاص است. خلق گزینه های سودمند دوجانبه برای مذاکره کنندگان جهانی اهمیت بسیاری دارد. در مذاکرات موفق، منافع و نیازهای تمام گروهها مورد توجه قرار گرفته و تامین میشود و لذا تمام گروه ها برنده میشود.

۵. سازش و رسیدن به توافق: مذاکره کنندگان اصولی به جای متوسل شدن به حقه و فریب و برای انجام سازش و دستیابی به توافق بر استفاده از معیارهای عینی اصرار میورزند. هر چند تاکتیک های فراوانی در این زمینه وجود دارند، اما این تاکتیکها رابطه میان طرفهای مذاکره و احتمال خلق راه حل های هم افزایی را کاهش میدهند. اغلب مذاکره کنندگان روسی، شبیه به آسیایی ها، در جریان مذاکرات سازش اندکی از خود نشان میدهند و به بندرت سازش طرف مقابل را پاسخ میدهند. مذاکره کنندگان روسی برخلاف بسیاری از همکارانشان، سازش را نه علامت حسنیت، انعطاف پذیری یا اعتماد بلکه نشانه ضعف میدانند. برای مثال، در دوره هفتم مذاکرات پس از جنگ میان اتحاد جماهیر شوروی و ایالات متحده، ایالات متحده در دوره اول خیلی بیشتر از روزها یعنی ۸۲ درصد سازش ها را انجام داد. رویکرد واحدی برای انجام سازش موفقیت آمیز در مذاکرات جهانی به اثبات نرسیده است .

فرآینده مذاکره

فرآیند مذاکره ، مهمترین عامل در موفقیت یا شکست یک مذاکره است. یک فرآیند اثربخش شامل این موارد است:

مدیریت رویکرد و استراتژی کلی مذاکره، مراحل آن و تاکتیک های خاص به کار رفته.
*فرایند هم مانند سایر جنبه های مذاکره دارای تفاوت های فرهنگی میباشد.

استراتژی مذاکره

فیشر و یوری براساس پژوهش های پروژه مذاکره بین المللی هاروارد، رویکردی اصولی برای مذاکرات پیشنهاد میدهند. این رویکرد شامل 4 مرحله است:

1. مشکل را جدای از افراد بررسی کنید .
2. تمرکزتان بر علایق طرف مقابل باشد نه مقام و موقعیت او
3. بر معیارهای بیطرفانه تاکید داشته باشید
4. گزینه هایی در راستای سود متقابل خلق کنید.

هرچه تعداد گزینه های یکسان تیم مذاکره کمتر باشد، احتمال تأمین نظر موافق هر دو تیم بیشتر میشود.



تاکتیک های مذاکره

مذاکره شامل تاکتیک های کلامی و غیر کلامی است در حالیکه اغلب آمریکایی ها تاکتیک های کلامی را مهم می‌شمارند، بسیاری از مردم در کشورهای دیگر با این نظر مخالف هستند. مطابق یک تحقیق کلمات تنها ۷ درصد و لحن صدا 3۸ درصد و حالت چهره ۵۵ درصد در انتقال موثرند.

تاکتیک های کلامی

پیشنهادهای اولیه: چینی ها و روسها به عنوان استراتژی آغاز مذاکره، پیشنهاد یک درخواست افراطی را مطرح میکنند. برعکس سوئدیها، در ابتدا قیمتی را پیشنهاد میدهند که نزدیک به میزان انتظار آنهاست. آمریکایی ها در مذاکرات داخلی خود با استفاده از پیشنهاد های افراطی به جای پیشنهادات معتدل به نتایج رضایت بخش تری دست می‌یابند.

پژوهشهای دیگر نیز بیانگر آن است که مذاکره کنندگان که کارشان را با موضع افراطی شروع میکنند، با احتمال بیشتری برای دستیابی به توافق روبرو هستند

دامنه تاکتیک ها

برخی از رایج ترین تاکتیک های به کار رفته در مذاکرات عبارتند از: وعده، تهدید، توصیه، اخطار، پاداش و تنبیه، تعهدات، خود افشایی، پرسش و دستور.

مذاکره کنندگان اغلب با استفاده از تاکتیک های غیر کلامی نیز پیشنهاد های خود را می‌کنند.

تاکتیک های غیر کلامی

رفتار غیر کلامی، به آنچه که مذاکره کنندگان انجام میدهند، اشاره دارد، نه آنچه میگویند. این رفتار بیانگر نحوه گفتار کلمات است نه خود کلمات. و رفتار غیر کلامی، شامل این موارد میشود: لحن صدا، حالت چهره، فاصله بدن، لباس، حرکات بدن، زمانبندی، سکوت و نمادها.

سکوت

ژاپنیها بیشترین و آمریکاییها میزان متوسط از سکوت، را دارند و برزیلی ها تقریباً سکوت نمیکند. آمریکایی ها سکوت طرف مقابل را نشانه مخالفت و عدم پذیرش پیشنهاد تلقی میکنند.

تداخل مکالمه

- خیره شدن به چهره: برزیلی ها 4 برابر ژاپنی ها و یک و نیم برابر بیشتر از آمریکاییها از خیره شدن به چهره استفاده میکنند.
- لمس کردن: برزیلی ها در هر نیم ساعت تقریباً پنج برابر با یکدیگر تماس فیزیکی دارند، در حالی که مذاکره کنندگان آمریکایی و ژاپنی تقریباً هیچ تماس فیزیکی ندارند.
- جنگ روانی: تاکتیکی است که طراحی شده تا باعث احساس ناراحتی در شما گردد و در نتیجه، ناخودآگاه تمایل به خاتمه هرچه سریع تر مذاکره داشته باشید مانند: موقعیت استرس زا، حمله های فردی

تاکتیک های غیر کلامی نقش مهمی در مذاکرات دارند و باید به آنها توجه ویژه داشت.



مثال عملی: مذاکره

در مذاکره با طرف چینی، اهمیت زیادی به رابطه‌سازی داده می‌شود. عجله برای رسیدن به توافق نهایی ممکن است باعث حس عدم اعتماد یا بی‌احترامی شود.

با چین



صبر و حوصله

ترجیح می‌دهند ابتدا روابط شخصی قوی ایجاد کنند



رابطه‌سازی

ایجاد اعتماد طولانی مدت از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است



زبان غیرمستقیم

بیان مستقیم "نه" معمولاً اجتناب می‌شود

نکات کلیدی برای موفقیت

01

آمادگی و تحقیق دقیق
کسب اطلاعات جامع در مورد فرهنگ، آداب، قوانین و سیاست‌های کشور مقابل

03

درک تفاوت در نگرش به زمان
تطبیق با رویکرد زمانی فرهنگ مقابل

02

شروع رسمی و احترام آمیز
استفاده از عنوان‌های رسمی و احترام به جایگاه اجتماعی افراد

04

تسلط بر روش‌های ارتباطی
یادگیری زبان مستقیم یا غیرمستقیم بسته به فرهنگ

آمادگی پیش از مذاکره

یکی از مهم‌ترین گام‌ها برای موفقیت، کسب اطلاعات جامع در مورد فرهنگ، آداب، قوانین رسمی و غیررسمی، زبان و حتی سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی کشور مقابل است.

نکته مهم: درک دقیق ویژگی‌های فرهنگی طرف مقابل باعث می‌شود بتوانید در انتخاب کلمات، رفتار و حتی زمان‌بندی مذاکره بهتر عمل کنید.



اهمیت احترام و تشریفات

انجام تشریفات مقدماتی

شروع رسمی و احترام آمیز مذاکره، پایه گذار روابط مثبت است.

استفاده از عنوان های رسمی

در کشورهای عربی و آسیایی، استفاده از عنوان های احترام آمیز نشان دهنده ادب و جدیت است.

احترام به جایگاه اجتماعی

در بسیاری از فرهنگ ها، احترام به جایگاه اجتماعی، سن و سمت افراد در اولویت قرار دارد.

تفاوت در نگرش نسبت به زمان

فرهنگ‌های آسیایی و خاورمیانه

در فرهنگ‌های منطقی‌تری است تأکید بیشتر بر ایجاد رابطه و اعتماد پیش از تصمیم‌گیری نهایی. نگرش به زمان معمولاً «چرخه‌ای» و «جمع‌گرا» است.

زمان چرخه‌ای و انعطاف‌پذیر است: زمان در این فرهنگ‌ها بیشتر به صورت یک چرخه تکرارشونده دیده می‌شود، نه خطی و رو به جلو. بنابراین تأکید زیادی بر صبر، تداوم، و هماهنگی با جریان طبیعی امور وجود دارد.

مثال: در ژاپن یا چین، تصمیم‌گیری‌ها ممکن است طولانی شود چون هماهنگی جمعی و بررسی دقیق اهمیت دارد. اهمیت روابط انسانی بر زمان مقدم است: اگر جلسه‌ای دیرتر شروع شود ولی باعث ایجاد رابطه بهتر شود، مشکلی نیست. احترام و هماهنگی اجتماعی مهم‌تر از پایبندی خشک به ساعت است.

تمرکز بر گذشته و آینده به صورت هم‌زمان: ارزش‌ها و سنت‌ها (گذشته) همیشه در تصمیمات آینده نقش دارند. مثلاً در ایران، بسیاری از رفتارهای کاری و اجتماعی بر اساس احترام به سنت‌ها و تجربه‌های نسل‌های پیشین است.



فرهنگ‌های غربی

زمان محدود است و باید سریع به نتیجه رسید. تأکید بر کارایی و بهره‌وری زمانی.

در فرهنگ‌های غربی (مانند آمریکا، آلمان، انگلستان)

نگرش به زمان «خطی» و «فردگرا» است.

زمان خطی و محدود است:

زمان به‌صورت خطی از گذشته به حال و آینده حرکت می‌کند و «وقت» مانند منبعی است که نباید هدر برود.

♦ شعار معروف غربی: “Time is money.”

یعنی زمان مساوی با بهره‌وری و بازدهی است.

پایبندی دقیق به برنامه‌ریزی:

وقت‌شناسی، نظم و برنامه‌ریزی ارزش محسوب می‌شود. دیر کردن یا عقب‌افتادن از برنامه نشانه بی‌احترامی یا بی‌کفایتی است.

تمرکز بر آینده و نتیجه:

مردم بیشتر به دستاوردهای آینده فکر می‌کنند تا به سنت‌ها یا گذشته. برایشان مهم است که هر کاری در مسیر «پیشرفت» باشد.



روش‌های ارتباطی: مستقیم یا غیرمستقیم؟



ارتباط غیرمستقیم

فرهنگ‌های غربی: بیان صریح نظرات و انتقاد اق‌ره‌نگ‌های آسیایی: استفاده از زبان ظریف و اشار



ارتباط مستقیم

در مذاکره با فرهنگ‌هایی مانند ژاپن یا ایران، بیان مستقیم نظرات انتقادی یا رد پیشنهادات به صورت رو در رو ممکن است بی‌ادبانه تلقی شود. یادگیری این زبان غیرمستقیم و نشانه‌های ظریف، کلید موفقیت است.

زبان بدن و تماس چشمی

تماس چشمی

در کشورهای غربی نشانگر صداقت، اما در برخی فرهنگ‌های آسیایی می‌تواند بی‌احترامی تلقی شود

فاصله فیزیکی

فاصله مناسب بین افراد در فرهنگ‌های مختلف متفاوت است

حرکات دست

معانی متفاوتی در فرهنگ‌های مختلف دارند و باید با احتیاط استفاده شوند





پوشش و ظاهر رسمی

لباس مناسب و آراستگی ظاهری در مذاکرات بین المللی بسیار مهم است. در برخی فرهنگها مانند ژاپن یا کشورهای خاورمیانه، پوشیدن لباس رسمی و محافظه کارانه نشان دهنده

شناخت فرهنگ پوشش طرف مقابل امری حیاتی است و می تواند تأثیر مستقیم بر موفقیت مذاکره داشته باشد.

آداب و رسوم محلی

مناسبت

احترام به سنتها و مناسبت های محلی تأثیر مثبت در روند مذاکره دارد

نحوه پذیرایی و آداب غذا خوردن در هر فرهنگ متفاوت است

در بسیاری از فرهنگ های آسیایی، هدیه دادن سنت رایج است و رد کردن آن بی احترامی تلقی می شود



مذاکره با آمریکایی □□

سرعت

مذاکره‌ها سریع و مستقیم است

1

2

شفافیت

اهمیت به پاسخگویی سریع و واضح

3

نتیجه □□□□□

به دنبال توافق سریع و عملی

4

ضرب ال عجل

نسبت به ضرب العجل ها حساس

5

مطالبات

مطالبات واقعی برخاسته از منطق

مذاکره با ژاپنی‌ها

ویژگی‌های کلیدی

- احترام به سلسله مراتب
- ادب در مکالمات
- استفاده از زبان غیرمستقیم
- اشاره‌های ظریف
- بررسی دقیق همه جوانب

مذاکره‌کنندگان ژاپنی تمایل دارند که قبل از تصمیم‌گیری، همه جوانب را به دقت بررسی کنند.



مذاکره با عرب □□

احترام به سنت □□



مهمان □□□□□



احترام متقابل



روابط شخصی



مذاکره‌ها ممکن است غیررسمی‌تر آغاز شود و روابط شخصی در موفقیت مذاکرات تاثیر زیادی دارد. روابطشان به صورت بلند مدت است. و نسبت به ضرب العجل ها بی تفاوت اند.

مدیریت اختلاف و حل تعارضات

پرهیز از قضاوت سریع

اجتناب از پیش‌داوری و قضاوت‌های عجولانه

رویکرد سازنده

برخورد منعطف و سازنده با مسائل

حفظ احترام متقابل

استفاده از رویکردهای میان‌فرهنگی

استفاده از واسطه

بهره‌گیری از مترجم‌های آشنا به هر دو فرهنگ



مذاکرات سیاسی بین المللی

مذاکرات سیاسی بین المللی، برخلاف مذاکرات تجاری یا اقتصادی، اغلب پیچیده تر، حساس تر و تاثیرگذارتر بر روابط بین کشورها هستند. این نوع مذاکرات معمولاً شامل موضوعات امنیتی، حقوقی، فرهنگی و حتی ایدئولوژیک است.

شکست یا موفقیت این مذاکرات می تواند سرنوشت کشورها و ملت ها را رقم بزند.



ویژگی‌های خاص مذاکرات سیاسی

حساسیت بالای موضوعات

مسائل سیاسی جنبه‌های امنیتی و حاکمیتی دارند که هر حرکت یا کلمه‌ای تحت بررسی دقیق قرار می‌گیرد

تنش و تعارض منافع

کشورها ممکن است منافع متضادی داشته باشند که نیازمند مهارت بالا در مدیریت اختلافات است

عدم شفافیت کامل

مذاکرات ممکن است مبتنی بر اطلاعات محدود یا بازی‌های روانی

نقش شخصیت‌ها

شخصیت و سبک دیپلماسی رهبران بسیار تاثیرگذار است

آداب کلیدی در مذاکرات سیاسی

01

احترام متقابل و دیپلماسی کلامی

استفاده از زبان نرم و پرهیز از عباراتی که باعث تشدید تنش و شکست شقوق طرف مقابل، وضعیت سیاسی و تحولات منطقه ای

03

حفظ آرامش و کنترل احساسات

اجتناب از واکنش‌های احساسی در مقابل فشارها

02

آمادگی کامل و اطلاعات دقیق

04

زمان‌بندی و صبر استراتژیک

استفاده از زمان به عنوان ابزار فشار یا کسب امتیاز

05

انعطاف‌پذیری همراه با حفظ خطوط قرمز نگهداری اسرار و اعتماد سازی

انعطاف برای توافق با حفظ خطوط قرمز ملی

06

حفظ امانت و اعتماد طرف مقابل

نقش آداب فرهنگی در مذاکرات سیاسی

کشورهای غربی

کشورهای آسیایی

نیازمند شفافیت و بی‌پرده بودن در بیان مواضع و نظرات است. رعایت سلسله مراتب، ادبیات رسمی و پرهیز از مواجهه مستقیم از اهمیت





کلیدهای موفقیت در مذاکره بین

شناخت و احترام به تفاوت‌های فرهنگی

پایه و اساس هر مذاکره موفق بین‌المللی

توجه به زبان غیرکلامی

درک و استفاده صحیح از زبان بدن و اشارات

رعایت آداب و رسوم طرف مقابل

ایجاد اعتماد و کاهش تعارض

آمادگی برای یادگیری و تطبیق

انعطاف‌پذیری در برخورد با شرایط متفاوت

سبک چه کسی را به کار ببریم؟

مذاکره‌کنندگان چه زمانی باید از سبک مذاکره‌ی فرهنگ خود استفاده کنند و چه زمانی سبک همتای‌شان را بپذیرند؟

استیفن ویس، کارشناس مذاکره‌ی جهانی، پیشنهاد می‌دهد با توجه به ماهیت مذاکره و سطح دانش میان‌فرهنگی هر تیم مذاکره :

اگر دو تیم با یکدیگر آشنایی ندارند، بهتر است نمایندگان برای معرفی مأمور شوند تا آشنایی برقرار گردد.

اگر هر تیم دانش کافی از فرهنگ تیم مقابل ندارد، ولی تیم مقابل آگاهی اندکی از فرهنگ شما دارد، بهتر است از رویکرد مذاکره در فرهنگ آن‌ها استفاده کنید، یعنی در سطحی در تعامل باشید که اطلاعات آن‌ها از فرهنگ شما بیشتر از اطلاعات شما از فرهنگ آن‌هاست. در چنین حالتی می‌توانید طرف مقابل را به پذیرش رویکرد خود ترغیب کنید.

اما اگر هر دو تیم در موقعیتی باشند که هر دو آشنایی کامل و درک متقابل فرهنگی دارند، می‌توانند رویکردی مشترک و جدید برای مذاکره خلق کنند.

بنابراین، هرچه سطح آگاهی میان‌فرهنگی تیم‌های مذاکره بیشتر باشد،

نتیجه گیری

موفقیت در مذاکرات بین المللی نیازمند ترکیبی از مهارت های فنی، دانش فرهنگی و هوش هیجانی است. در مذاکرات سیاسی، این مهارت ها باید با درک عمیق از پیچیدگی های دیپلماتیک، صبر استراتژیک و حفظ خطوط قرمز ملی همراه باشد.

هر مذاکره کننده بین المللی باید آماده باشد تا ضمن حفظ عزت و منافع کشور خود، با ظرافت و هوشمندی به دنبال یافتن راه حل های مشترک باشد.

در فضای پیچیده و چندفرهنگی امروز جهان، تسلط بر آداب مذاکره در ساحت بین المللی دیگر یک انتخاب نیست، بلکه یک ضرورت است.

