

اصول و فنون مذاکره

محمدرضا شعبانعلی

مذاکره

ویژگی های
فرایندی

برنامه ریزی

اولویت بندی

تشخیص
موضوعات

توافق

تبادل

چانه زنی

معامله

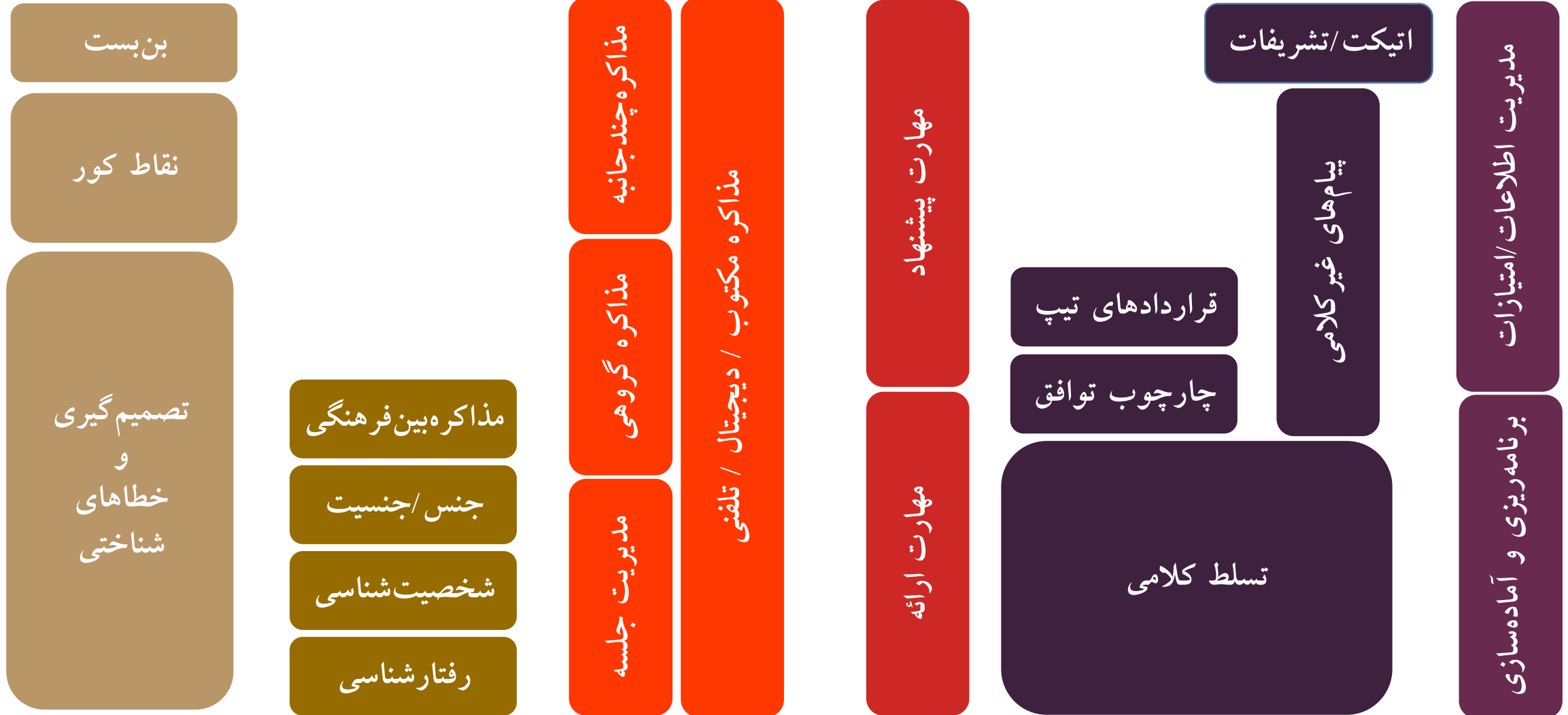
طرفین درگیر

تعارض /
وابستگی

انتخاب

تعریف

اخلاق / بی‌اخلاقی / ترفند / برند



مدل ذهنی مذاکره‌کننده

تعریف‌ها



مدل ذهنی مذاکره کننده

دریافت ادراک | انتخاب | اقدام

خطای ارتباطی

انسان و نگاه انسانی

نتیجه گرایی

افق زمانی

حل مسئله

خطای ادراکی



جستجو

ایجاد

تقسیم



ارزش

بر اساس تفاوت‌ها ایجاد می‌شود

Distributive

Integrative



دو نگاه به ایجاد و تقسیم ارزش

چرا مذاکره‌ها
شکست می‌خورند؟



Competitive goals (Win/Lose)

Misperception and bias

Emotionality

Decreased communication

Blurred issues

Rigid commitments

Magnified differences, minimized similarities

Escalation of conflict / commitment



Morton Deutsch
Quoted by Lewicki

درهم تنیدگی

موضوع مذاکره

و

مذاکره کننده



تاكيد بر مواضع



فراموش كردن منافع



نداشتن آلتروناٲو





معیارهای ذهنی

چرا مذاکره‌ها شکست می‌خورند؟



درهم‌تنیدگی مذاکره‌کننده و موضوع مذاکره
تاکید بر مواضع و فراموش کردن منافع
آماده نداشتن آلترناتیو
حاکمیت معیارهای ذهنی