

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

مذاکره چیست؟



مذاکره فرایند تشخیص
خواسته ها، اولویت بندی
آنها، بحث بر روی آنها و
توافق بر سر آنهاست.

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

دلایل نیاز به مذاکره

■ برای توافق بر سهم ما از منابع

■ برای ایجاد و خلق چیزی که هیچ یک از طرفین به تنهایی قادر به خلق آن نیست.

■ برای رفع یک مشکل، نزاع و یا اختلاف عقیده بین طرفین درگیر

سطوح مختلف مذاکره

سطح فردی

سطح گروهی

سطح سازمانی

مواردی که از آنها به عنوان مذاکره یاد نمی شود:

- دستور دادن و اجرای دستور، مذاکره نیست.
- وقتی دو نفر نمی توانند به توافق دست یابند و از شخص سومی میخواهند میانجیگری کند.
- مذاکره، یک رقابت ورزشی نیست.
- یا آنچه من می گویم یا هیچ چیز دیگر!

تفاوت مذاکره و چانه زنی

■ چانه زنی زمانی مورد استفاده قرار می گیرد برد هر طرف، به قیمت باخت طرف دیگر بدست می آید.

■ مذاکره، به فرایندی گفته می شود که طرفین با تعامل سازنده تلاش می کنند حداکثر منافع را برای خود تامین کنند.

ویژگی مشترک مذاکره ها

- هر مذاکره حداقل دو طرف درگیر دارد.
- در هر مذاکره، تضادی بین خواسته ها و تمایلات طرفین وجود دارد.
- طرفین، مذاکره را به عنوان یک راه حل انتخاب کرده اند.
- طرفین خود را برای دادوستد آماده کرده اند(فرایند تبادل امتیازات).
- در مذاکره، همه چیز به تبادل نتایج و خواسته های ملموس ختم نمی شود.
- عوامل نامشهود در مذاکره ها، معمولا در ارزش های فردی و احساسات مذاکره کنندگان ریشه دارند.