

به نام خدا

فنون مذاکره

- ۱- از کنایه زدن پرهیز نمائید.
- ۲- شنونده خوبی باشید.
- ۳- در قضاوت و ارزیابی عجولانه عمل نکنید و صبور باشید.
- ۴- دارا بودن صداقت (منظور گفتن تمام واقعیت ها نیست)
- ۵- جسور و شجاع بودن (محکم و مودبانه با زبان قانون)
- ۶- به راه حل های برد برد فکر کنیم.
- ۷- از بحث و جدل خودداری نمائید.
- ۸- اطلاعات و اشرافیت کامل داشته باشیم.
- ۹- روانشناسی طرف مقابل را بشناسیم.
- ۱۰- کمی زودتر به جلسه وارد و کمی دیرتر خارج شویم.
- ۱۱- پوشش ساده اداری و شیک داشته باشید.
- ۱۲- از موضوعات آسان در مذاکره شروع کنید.
- ۱۳- حملات و عصبانیت را با سکوت و برگشتن به موضوع رد کنید.
- ۱۴- وارد مسائل حاشیه ای و شخصی نشوید.
- ۱۵- اهداف و دستور جلسه با اولویت بندی از قبل مشخص شود.
- ۱۶- در حین مذاکره یادداشت برداری کنید.
- ۱۷- سعی کنید پیشنهاد اول را طرف مذاکره بدهد.
- ۱۸- شوخی نکنید اما فراوان تبسم کنید.
- ۱۹- اشتباه طرف مقابل را غیر مستقیم تذکر دهید.
- ۲۰- راه ها و گزینه های مختلف برحسب اولویت از قبل در دست داشته باشیم.
- ۲۱- با افراد آگاه و متخصص مشورت نمائید.
- ۲۲- در اختلافات به قوانین و قواعد موجود اتکا نمائید.
- ۲۳- اشخاص را از موضوع در مذاکره جدا نمائید.
- ۲۴- طرف مقابل اختیار کامل را جهت اتخاذ تصمیم داشته باشد.
- ۲۵- توافق می بایست جامع و کامل باشد. (چه ، کجا ، چطور ، چه زمان ، چگونه و ...)
- ۲۶- خط کف داشته باشید.
- ۲۷- موارد اختلافی را با سوال طرح نمایید.
- ۲۸- به مدیریت زمان دقت نمایید.
- ۲۹- فرهنگ هر منطقه : متناسب با فرهنگ هر منطقه با هر شخص صحبت کنیم.
- ۳۰- از کلمه چرا استفاده کردن.
- ۳۱- مذاکره را با سرعت انجام بدهیم.

- ۳۲- خود را جای طرف مقابل بگذاریم.
- ۳۳- پشتکار و سماجت داشته باشیم.
- ۳۴- صداقت و راست گویی ، رازداری
- ۳۵- درخواست کالباسی : اینکه طرف مقابل کار را اگر نمی تواند یکجا انجام دهد ، کم کم انجام دهد.
- ۳۶- در مذاکرات قول غیرواقعی ندهیم.
- ۳۷- عدم تعارض گویی در سخنان
- ۳۸- با طرف مذاکره دوست بشویم ولی رفیق نه
- ۳۹- در مذاکره پیش دستی نکنیم.