

<p>کدام شکل از مذاکره بهتر است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explicit</li> <li>• Implicit</li> </ul>
<p>چه نوع موضع گیری برای ابتدا مذاکره مناسب است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• موضع گیری مثبت یا منفی؟</li> <li>• موضع مطلع / غیرمطلع؟</li> <li>• موضع گیری از نظر تمایل داشتن و تمایل نداشتن؟</li> <li>• موضع گیری از نظر قوت / ضعف من</li> <li>• موضع گیری از منظر Power / Right / Interest</li> </ul>
<p>دو شکل متفاوت از مذاکره:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• مسئله / راهکار</li> <li>• موضع / تعدیل</li> </ul>
<p>انتخاب‌های کلامی ما:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• انعطاف‌پذیری (تفاوت اعلام دیدگاه / موضع گیری / امکان عبور از موضع گیری: پیوسته بودن)</li> <li>• کلیشه‌ها</li> <li>• تفاوت انعطاف‌پذیری با دوپهلوی بودن</li> <li>• میزان استفاده از واژه‌های تخصصی</li> <li>• واژگان مناسب</li> <li>• پیشنهاد / راهنمایی / خواسته / انتظار / اولویت / ترجیحات؟</li> <li>• سهم مسئولیت در گفتگو</li> <li>• معنای درست واژه‌ها (فورس ماژور)</li> </ul>
<p>پیشنهاد‌های اولیه:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بسته‌ی پیشنهادی مطلوب چیست؟</li> <li>• آیا هر پیشنهاد بالایی Anchoring محسوب می‌شود؟</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• در مواجهه با موضع‌گیری‌های تهاجمی، چه موضعی می‌گیریم؟ <ul style="list-style-type: none"> <li>○ پیش‌فرض من این است که تو می‌فهمی</li> <li>○ تابلوهای شما برای ما استراتژیک نیست.</li> </ul> </li> </ul>
<p>آلودگی بالغ به والد در مذاکره‌ها، کارکرد نامطلوب دارد.</p>
<p>رفتارهای کلامی:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• قطع کردن حرف طرف مقابل</li> <li>• سکوت</li> <li>• خرد کردن داده‌ها</li> </ul>
<p>فرصت‌ها و چالش‌های برخاسته از مذاکره گروهی</p>