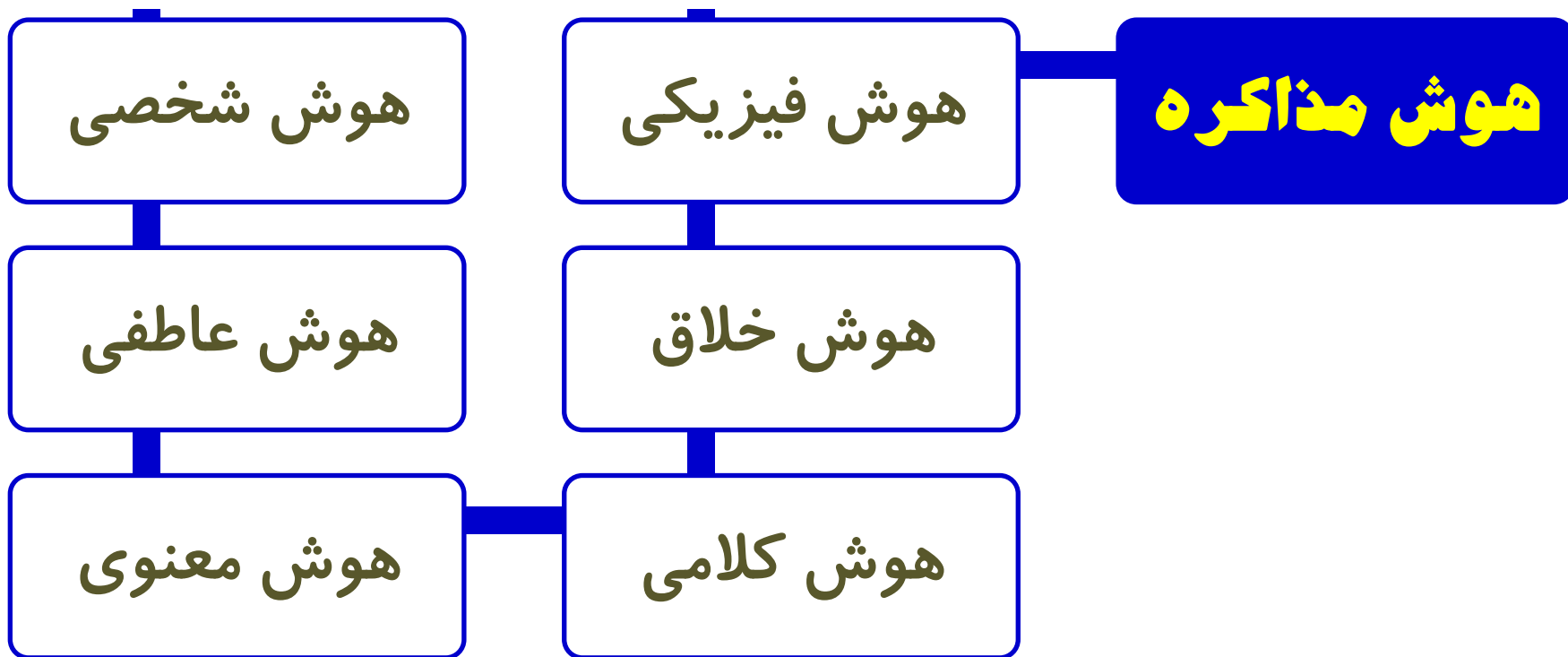


# Emotion in Negotiation عواطف در مذاکره EMOTIONAL NEGOTIATION مذاکره عاطفی

به دعوت موسسه محمدرضا شعبانعلی - ۴ مهر ۹۲





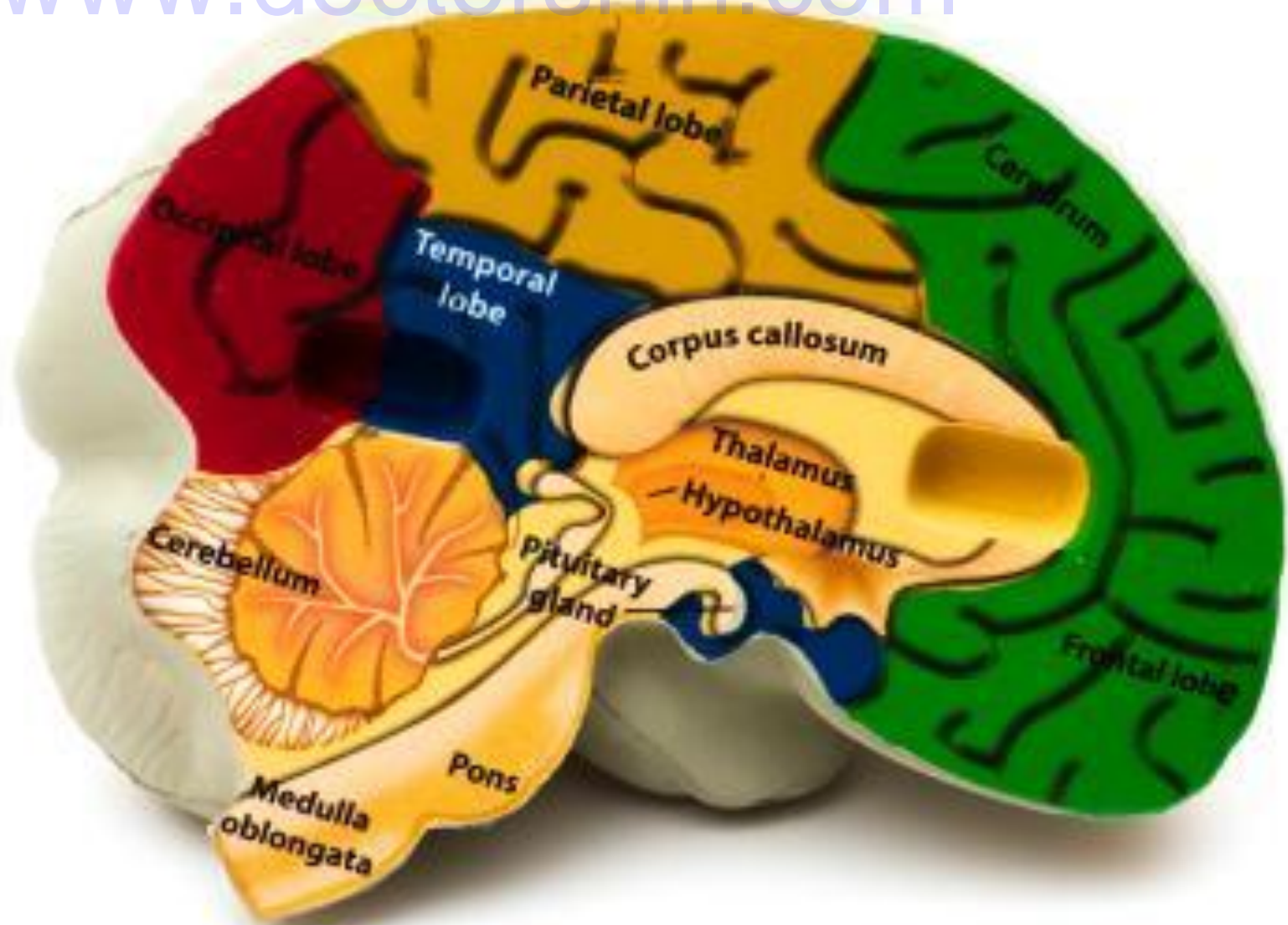
[www.doctorshiri.com](http://www.doctorshiri.com)



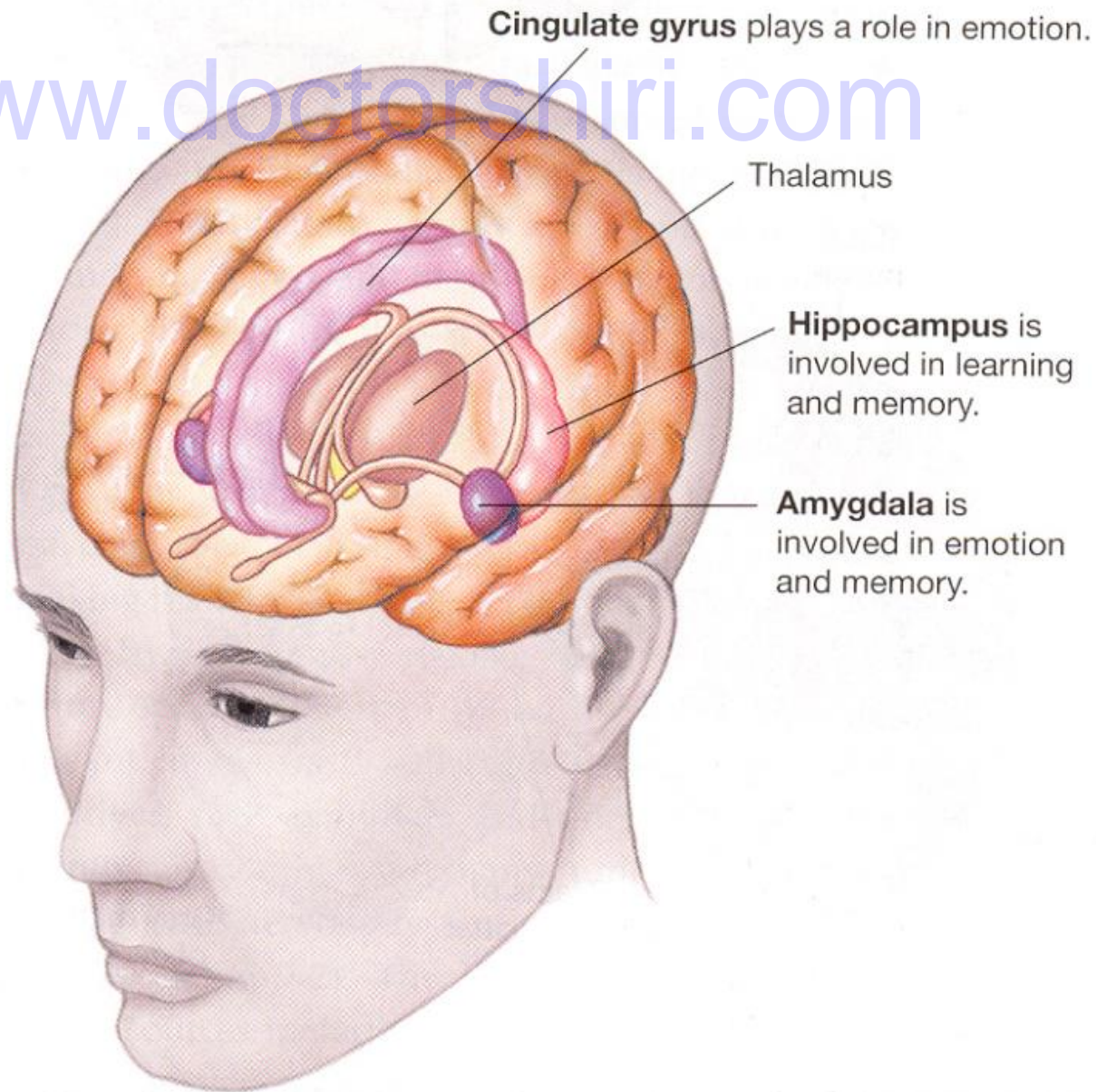
Use it.

[www.DOCTORSHIRI.com](http://www.DOCTORSHIRI.com)

[facebook/Iran Industrial Manager](https://www.facebook.com/IranIndustrialManager)



www.doctorshiri.com



● **Figure 9-13** *The limbic system* system is part of the cerebrum.

Anatomically, the limbic  
www.DOCTORSHIRI.COM

# مذاکره عاطفی یک دستور آشپزی نیست و بسیار منعطف است

www.doctorshiri.com





"Don't let it throw you - It's just a negotiating tactic."

[www.doctorshiri.com](http://www.doctorshiri.com)

- Perception
- Cognition
- Emotion



# Self

# Social

Recognition

## Self-Awareness

Intrapersonal  
Communication; Personal  
Objectives; Preparation;  
Competitiveness; Presence

## Social Awareness

Empathy; Signal  
Understanding; Verbal &  
NonVerbal Connection;  
Positions & Interests

## Negotiation

## Emotional Intelligence

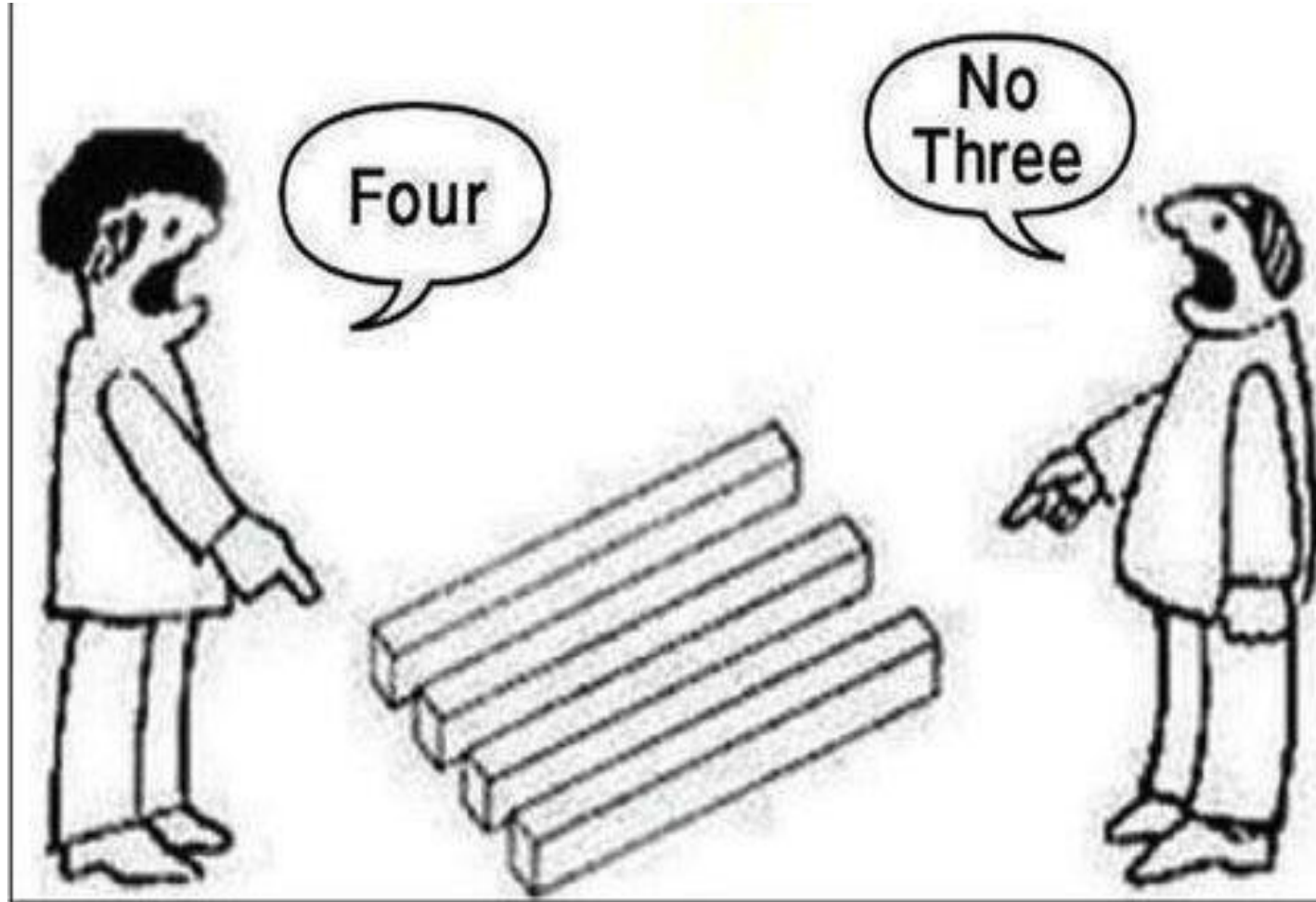
Regulation

## Self Management

Control & Discipline;  
Patience; Risk  
Management; Credibility,  
Flexibility

## Social Interaction

Application of Power;  
Relationship; Strategy &  
Tactics; Conflict  
Management & Resolution





# سهم رابطه عاطفی در زندگی هر کسی فرق دارد ، درست چیست ؟



"Didn't you get my e-mail?"

- در گفتگوی عاطفی ، سوابق History شما حضور دارد و آینده شما تحت تاثیر قرار خواهد گرفت ( FILE )
- هدف در مذاکره عاطفی گل خورده کمتر است و پیشگیری از مرحله خطرناکتر
- متقاعد سازی و مین گذاری خود
- عقب نشینی بهتر از پیشروی است

# مذاکره انتقادی

www.doctorshiri.com

مین گذارندهای خطرناک

## شیوه های بهتر

- رابطه خوب اصطکاک دارد
- نیازهای دو طرف مهم است
- پرجرات باشید
- الگوی fact-feeling-offer
- یک موضوع را حل کنید
- مزایای بحث را شرح دهید
- مانع تشدید شوید (علامت)
- اگر لازم است به تعویق بیندازید

- زمان بندی بد (وسط برنامه ۹۰)
- طرف را گیر نیندازید و به گلوله نیندازید  
(منظورت پیه یادت رفته فرم را پر کنی ، تو نامنظم و دروغگو و غیر قابل اعتمادی)
- پیش کشیدن مسائل دیگر
- خواسته های غیر ممکن (من هیپی نمیفوام بز اینکه آدم باشی !)
- تهدید و اتمام حجت (مردم به اسانی تغییر نمیکنند)
- شدت گرفتن تدریجی
- پایانهای ناخوشایند (خشونت ، گریه زاری، عذرخواهی موقعیتی)