

محمد رضا شعبانعلی

مذاکره های استراتژیک

www.shabanali.com





مکتب که من آنگاه را مکتب «قدرت» در «استراتژیک» مینامم

استراتژیک را به عنوان فرایند آشکار و سریع نفوذ و تأثیرگذاری

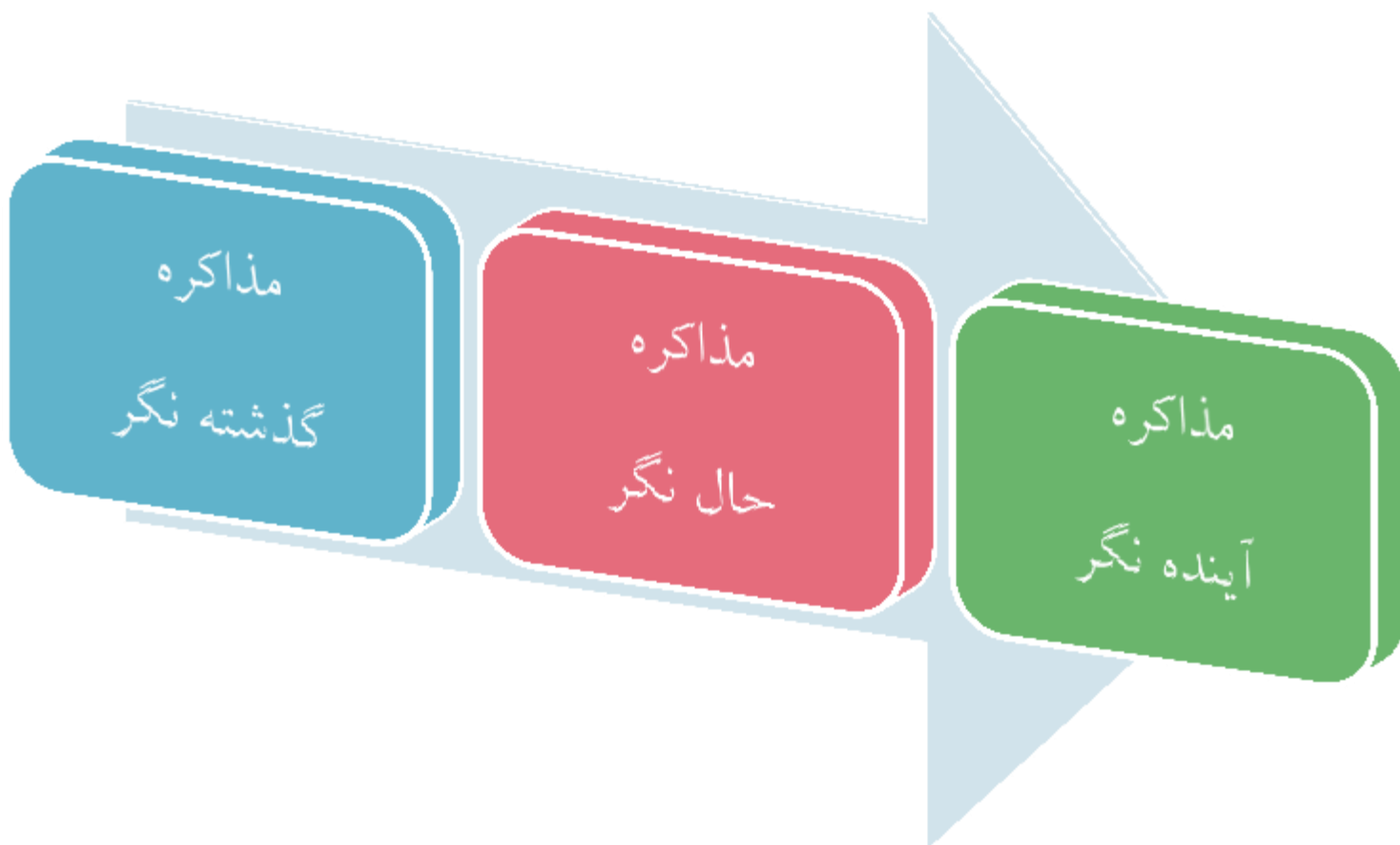
میدانند.

فرایند که از قدرت و سیاست به عنوان پستوانه «مذاکره» با

هدف «تحقق استراتژیک مطلوب و تأمین منافع ذی‌نفعان»

استفاده میکنند.

انواع مذاکره



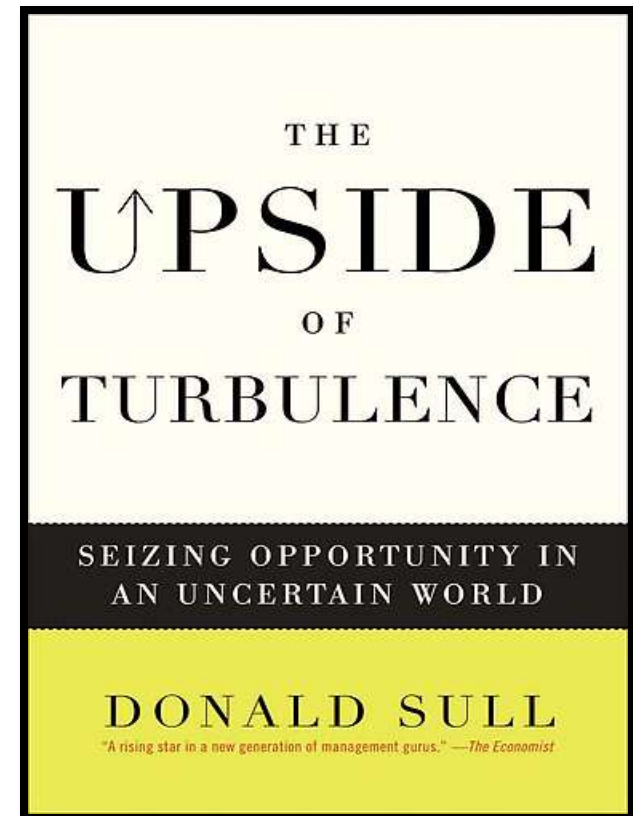
سه کلمه کلیدی

سین
تقسیم
تغیر

ویژگیهای اصلی مذاکره آینده نگر (استراتژیک)

- عموماً مذاکره «نمایندگان» است تا «ذی نفعان اصلی»
- «مذاکره کننده» بر میز مذاکره، «سایه» می اندازد.
- قسمت عمده ای از مذاکره، به دور از میز مذاکره انجام میشود.
- محل مذاکره، بیشتر محل «صدور بیانیه» است تا «مذاکره»

نقاط استراتژیک در مذاکره



Driving Down the Negotiation Road...



نیروهای محرک در مذاکره آینده نگر

- ذی نفعان
- میانجی ها
- شور و احساسات
- تطمیع و تهدید



عبور از باتلاق مذاکره های استراتژیک...



- ذی نفعان
- میانجی ها
- شور و احساسات
- تطمیع و تهدید



- عینکهای استراتژیک
چشم بند استراتژیک
- فرایندها و منابع
وزنه هایی بر گردن
- ارتباطات
زنجیرهایی به پا
- ارزشها
تعصب

توصیه هایی برای مذاکره آینده نگر

- استفاده از مذاکره کنندگانی با مقبولیت عمومی
- منافع را «تقدیس» کنیم و مواضع را «تلطیف»
- نگذاریم گذشته بر آینده سایه بیندازد
- نگذاریم احساسات راه را بر منطق ببندد.
- با زنجیر تعهد دستهایمان را نبندیم.
- مذاکره کنندگان باید دید «عقاب گونه» داشته باشند

نگاه عقاب







www.shabanali.com

و کلام آخر...