



Müzakere Stilleri

R. ŞAFAK KEKLİK



Hazırlıklı
olmadığınız zaman
farklı müzakere
stilleri çok can sıkıcı
olabilir. Bunları nasıl
yöneteceğimizi
öğrenmeliyiz.

Stiller



Zaman kaybına,
odaklanma ve
yön eksikliğine
neden olabilir.

Yumuşak Stil



Çerçeveyi
belirlemek, mevcut
durumu tanımlamak
ve istenen durumu
net bir şekilde
özetlemek gerekir.

Yumuşak Stil



“Resmin tamamı”
ortaya konduktan
sonra müzakerenin
o yönde daha
verimli bir şekilde
ilerlemesi sağlanır.

Yumuşak Stil



Uyum saęlamak ve
sonra da ilkeli
müzakere
pozisyonuna doęru
yönlendirmek
gerekir.

Sert Stil



“Sert”
müzakerecinin
uygulayabileceđi
taktik ve
manevraları bilmek
gerekir.

Sert Stil



Bunları bilerseniz,
savuřturabilir ve
taktiklerden
etkilenmeden
müzakere sürecini
yönlendirebilirsiniz.

Sert Stil



Diğer iki stilden asıl farkı müzakere sürecinin ardında yatan niyettir.

İlkeli Stil



Bu niyet müzakere
 tarafları arasında
 süregelen ilişkilere
 dayalıdır.

İlkeli Stil



**“Yumuşak”
Müzakereciler
dosttur.**

Yumuşak Stil



Hedef anlaşma
saęlamaktır.

Yumuşak Stil



İlişkiyi geliştirmek
için taviz verir.

Yumuşak Stil



İnsanlara ve
soruna karşı
yumuşak yaklaşır.

Yumuşak Stil



Başkalarına
güvenir.

Yumuşak Stil



Konumunu
kolayca deęiřtirir.

Yumuşak Stil



Öneride bulunur.

Yumuşak Stil



Kar-zarar
hesabını açıkça
belirtir.

Yumuşak Stil



Anlaşmaya
varmak için tek
tarafli kayıpları
kabul eder.

Yumuşak Stil



Tek bir yanıt
(kabul edilebilir
bir yanıt)
yönünde çalışır.

Yumuşak Stil



Anlaşma
konusunda ısrar
eder.

Yumuşak Stil



İrade savaşımdan
kaçınır.

Yumuşak Stil



Baskıya boyun
eğer.

Yumuşak Stil



“Sert”
Müzakereciler
düşmandır.

Sert Stil



Hedef karşı tarafı
yenmektir.

Sert Stil



İlişkinin koşulu
olarak taviz ister.

Sert Stil



Soruna ve insanlara
karşı sert yaklaşıır.

Sert Stil



Başkalarına
güvenmez.

Sert Stil



Karşı tarafın
konumunu zayıflatır.

Sert Stil



Tehdit eder.

Sert Stil



Karşı tarafın kar-
zarar hesabına göre
yanlış yönlendirme
yapar.

Sert Stil



Anlaşma
karşılığında tek
tarafli kazançlar
ister.

Sert Stil



Tek bir yanıt (kendisi
aısından kabul
edilebilir bir yanıt)
yönünde çalışır.

Sert Stil



Kendi konumunda
ısrar eder.

Sert Stil



İrade savaşıını
kazanmaya çalışır.

Sert Stil



Baskı uygular.

Sert Stil



“İlkeli”
Müzakereciler sorun
özücüdür.

İlkeli Stil



Hedef verimli ve
dostane bir şekilde
ulaşılan akıllı bir
sonuçtur.

İlkeli Stil



İnsanlarla konuları
birbirlerinden ayırır.

İlkeli Stil



İnsanlara yumuşak,
soruna sert yaklaşır.

İlkeli Stil



Güvenden bağımsız
olarak devam eder.

İlkeli Stil



Pozisyona deęil,
ıkarlara odaklanır.
ıkarları araştırır.

İlkeli Stil



Kar-zarar
hesabından kaçınır.

İlkeli Stil



Karşılıklı kazanç
yönünde seçenekler
yaratır.

İlkeli Stil



Seçim yapılabilecek
alternatifler geliştirir:
daha sonra karar
verir.

İlkeli Stil



Nesnel kriterlerde
ısrar eder.

İlkeli Stil



İradeden bağımsız
standartlara dayalı
bir sonuca
ulaşmaya odaklanır.

İlkeli Stil



Mantıklıdır ve
açıktır.

İlkeli Stil



Baskıya deęil,
ilkelere boyun eder.

İlkeli Stil