

برقراری روابط انسانی و دوستانه

- راجع به دیدگاه های خود راحت صحبت کنید
- اول گوش کنید و بعد حرف بزنید
- کلان تر می بینیم و مطمئن تر حرف می زنیم
- حرفی نمی زنیم که پشیمان شویم
- مجهول مذاکره را مشخص کنید
- در نشان دادن عکس العمل منفی تعلل کنید
- اگر حرف طرف مقابل را پذیرفتید فوراً قبول کنید
- وقتی با دروغ مواجه می شوید با فعل مجهول حمله کنید
- نظر خود را به طرف مقابل تحمیل نکنید
- در هنگام سخت شدن مذاکره، اسم طرف مقابل را به زبان بیاورید
- اگر بر طرف مقابل برتری دارید به رخش نکشید

تمام منافع و هدفهای مذاکره را فهرست کنید

پیش بینی کنید پشت میز مذاکره چه مسائلی مطرح خواهد شد

استانداردهای شناخته شده موضوع مذاکره با بلد باشید

- بدون اختیار کامل در جلسه مذاکره حاضر نشوید
- راجع به مطالبی که تخصص ندارید اظهار نظر نکنید
- اگر رئیس تیم مذاکره کننده هستید به همه اعضای تیم نقش بدهید
- در جلسات مذاکره وارد مباحث سیاسی، مذهبی و خانوادگی نشوید
- پس از مذاکره طولانی در صورت موافقت طرف مقابل از خود شادی و شغف فوق العاده نشان ندهید
- رو به نور و پشت به درب ورودی ننشینید
- اگر فردی از خود جمل بزرگی نشان داد به صورت پتک بر سرش نزنید
- به چشم و چهره طرف مقابل نگاه کنید

ویژگی های یک مذاکره کننده خوب:

صداقت و راستگویی، رازداری، ادب و متانت، صراحت در کلام، انصاف، امانتداری، پرکاری، شنونده فعال و تسلط به زبان انگلیسی