

MAHAN BUSINESS SCHOOL

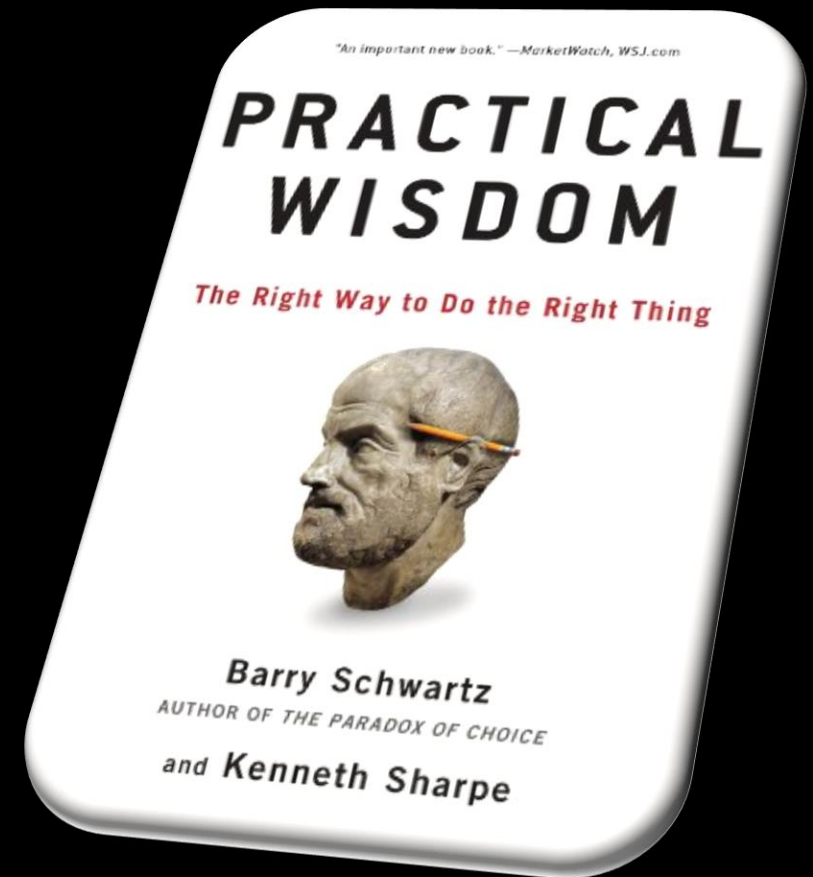
MAHAN BUSINESS SCHOOL



تغییر اندیش مدیریت



تصمیم‌هایی که شما در مذاکره
می‌گیرید، میزان خوشحالی شما
در زندگی را نشان می‌دهد.



Kavehazimi_sh



MAXIMIZERS & SATISFICERS



Kavehazimi_sh



Maximizers



Kavehazimi_sh



کلمه کلیدی

Best



Kavehazimi_sh



همیشه در حال مقایسه...



Kavehazimi_sh

آموزش بورس را با ما از پایه و رایگان شروع کنید
آدرس اینستاگرام:
safe.margin

نمیخواهم خودم رو کس دیگه ای جا بزنم

آموزش بورس را با ما از پایه و رایگان شروع کنید
آدرس اینستاگرام:
safe.margin

و وقتی که سنگ قبر داشته باشی؟



option 2

option 3

option 4

**گزینه های مختلف
بدهید...**



Kavehazimi_sh



NO LOVE
NO LOYALTY



Kavehazimi_sh



GOOD
ENOUGH
IS THE NEW
PERFECT



Kavehazimi_sh



If you make a sale, you can earn a commission. If you make a friend, you can earn a fortune!

— Jeffrey Gitomer —

AZ QUOTES



Kavehazimi_sh



Maximizers landed **BETTER** jobs
salaries were, on average,
20% **HIGHER** felt **WORSE** about their
jobs tend to be more **DEPRESSED**
a lower satisfaction with life.



Kavehazimi_sh





Are You a Maximizer, or a Satisficer?

Barry Schwartz, a more College psychology professor, developed a way to determine your decision-making style. It may vary depending on what's at stake. For each statement, score yourself on a scale of **1 (strongly disagree)** to **7 (strongly agree)**. The higher your score, the more of a maximizer you are.

- 1.** No matter how satisfied I am with my job, it's only right for me to be on the lookout for better opportunities.
- 2.** When I am in the car listening to the radio, I often check other stations to see if something better is playing, even if I am relatively satisfied with what I'm listening to.
- 3.** When I watch TV, I channel surf, often scanning through the available options even while attempting to watch one program.
- 4.** I treat relationships like clothing: I expect to try a lot on before finding the perfect fit.
- 5.** I often find it difficult to shop for a gift for a friend.
- 6.** Renting videos is really difficult. I'm always struggling to pick the best one.
- 7.** When shopping, I have a hard time finding clothing that I really love.

- 8.** I'm a big fan of lists that attempt to rank things (the best movies, the best singers, the best athletes, the best novels, etc.).
- 9.** I find that writing is very difficult, even if it's just writing a letter to a friend, because it's so hard to word things just right. I often do several drafts of even simple things.
- 10.** I never settle for second best.
- 11.** Whenever I'm faced with a choice, I try to imagine what all the other possibilities are, even ones that aren't present at the moment.
- 12.** I often fantasize about living in ways that are quite different from my actual life.
- 13.** No matter what I do, I have the highest standards for myself.



Kavehazimi_sh

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1178-1197



PLAY-OFF GAME



Kavehazimi_sh



حرکت حریف

دایره

مربع

حریف 6

من 6

حریف 0

من 10

حریف 10

من 0

حریف 2

من 2

استراتژی های
بازی

حرکت من

دایره

مربع



Kavehazimi_sh



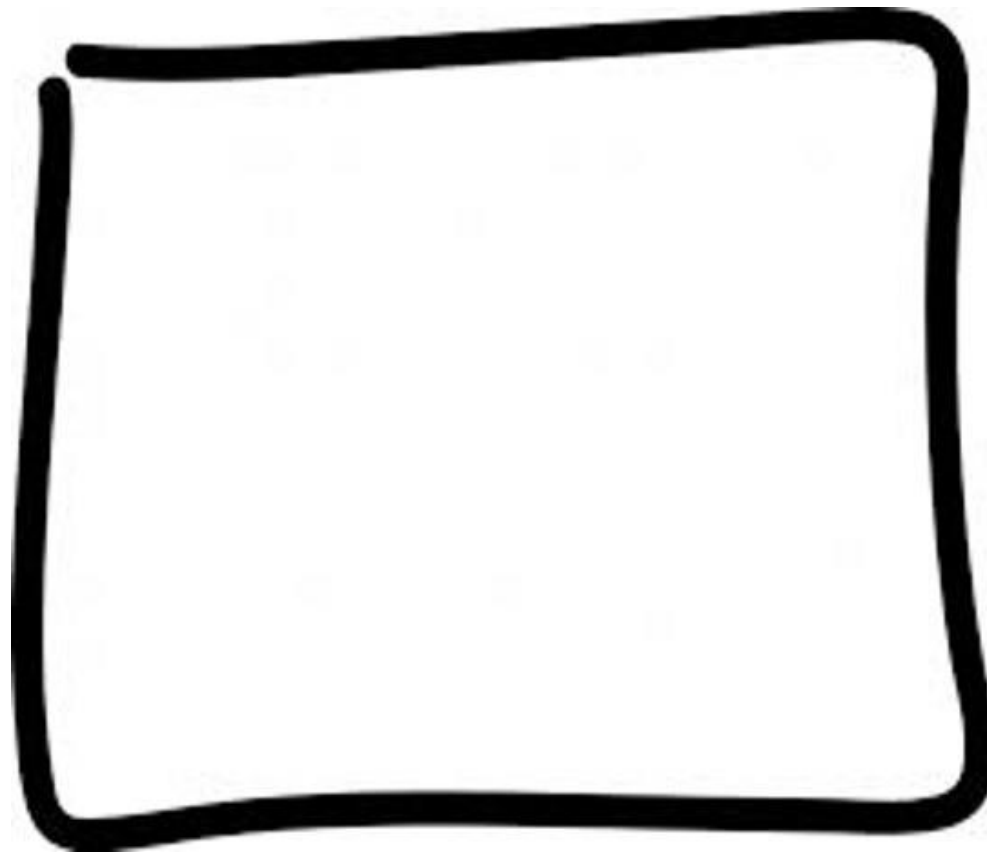
فقط دایره



Kavehazimi_sh



فقط مربع



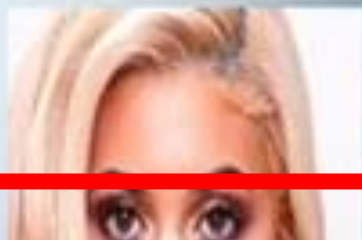
Kavehazimi_sh



گریم بد



Kavehazimi_sh





تصادفی



Kavehazimi_sh



عصبانیت آرام



Kavehazimi_sh



کینه ای



Kavehazimi_sh



تلافی



Kavehazimi_sh



مذاکره نیاز به یک روند پویای دو طرفه دارد



Kavehazimi_sh



مذاکره یعنی: یک سوار بر روی دو اسب



Kavehazimi_sh



رفتار خشونت آمیز



رفتار مشارکتی



می تواند باعث تلافی شود [Kavehazimi_s](#)

می تواند به اشتباه به عنوان ضعف خوانده شود



چهار قدم فرایند مذاکره

IFPC



Kavehazimi_sh



آیا همیشه باید مذاکره کنیم؟



Kavehazimi_sh



Fox News/Monday

همواره مذاکره کردن از مذاکره نکردن بهتر است
و اینکه وادار به ترک مذاکره شویم یا مذاکره
نکنیم، به معنای این است که در مهارت مذاکره
قوی نیستیم.

FOX NEWS
FOX NEWS

DONALD TRUMP
2016 GOP PRESIDENTIAL CANDIDATE

COUNTDOWN

★ SUPER TUESDAY ★

SUPER TUESDAY
COVERAGE BEGINS

8 29 34

HRS MIN SEC

2016 RACE

TRUMP: "EVERYTHING IS NEGOTIABLE"

Donald Trump | (R) Presidential Candidate

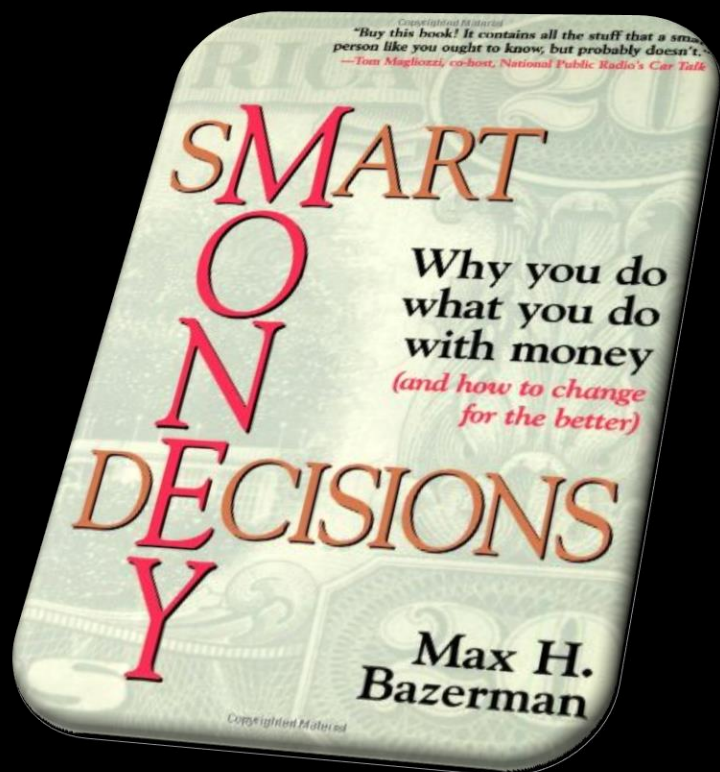


kaverazini_sh

CNN

NAS ▲ 38.73

NEWSROOM



انسانهای موفق دقیقا
می دانند که در چه زمانهایی باید
مذاکره کنند و در چه زمانهایی
"نباید"
مذاکره کنند...



Kavehazimi_sh



آیا از مذاکره لذت می برید؟



Kavehazimi_sh



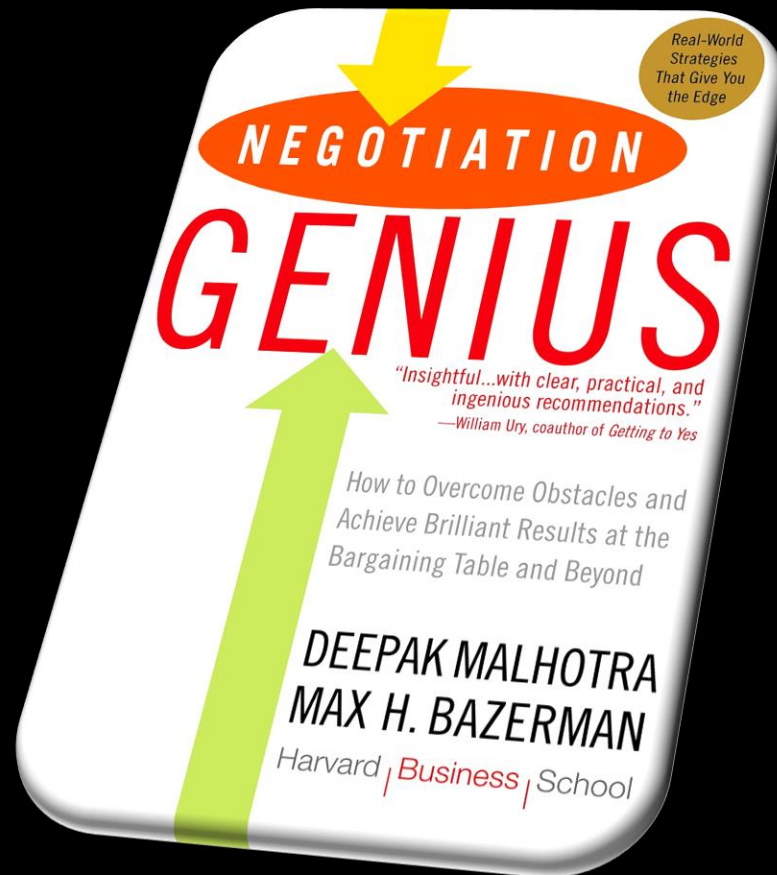
منطق یا احساس؟



Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh



در چه مواقعی

"نباید"

مذاکره کنیم؟



Kavehazimi_sh



**1. وقتی ارزش زمان ما از ارزش خروجی
مذاکره بیشتر است.**



Kavehazimi_sh



1. فرصت های مذاکره
2. هزینه تغییرات محیطی



Kavehazimi_sh



تأکید آقا بر بی‌اعتمادی به آمریکا در دیدار نخست‌وزیر ژاپن

تجربه تلخ مذاکره با آمریکا

+ ما به لطف خداوند، بدون مذاکره با آمریکا و
با وجود تحریم هم به پیشرفت خواهیم رسید

2. زمانی که مذاکره یک پیغام نادرست
ارسال کند.



Kavehazimi_sh



گاهی اوقات مذاکره کردن بر سر چیزهایی که نباید مذاکره کرد، پیغامهای نامطلوبی را ارسال می کند که نتیجه آن، مذاکره فرد مقابل برای چیزهای نامطلوب دیگر خواهد بود.



Kavehazimi_sh



3. وقتی هیچ گزینه جایگزین دیگری ندارید.



Kavehazimi_sh



4. وقتی که ارزشهای متفاوت دارید.



Kavehazimi_sh



5. زمانی که طرف مقابل تصمیم گیرنده نیست.



Kavehazimi_sh



ورودی های مذاکره



Kavehazimi_sh



هیچ رخدادی زمانی که فکر
می کنید شروع می شود،
شروع نمی شود.



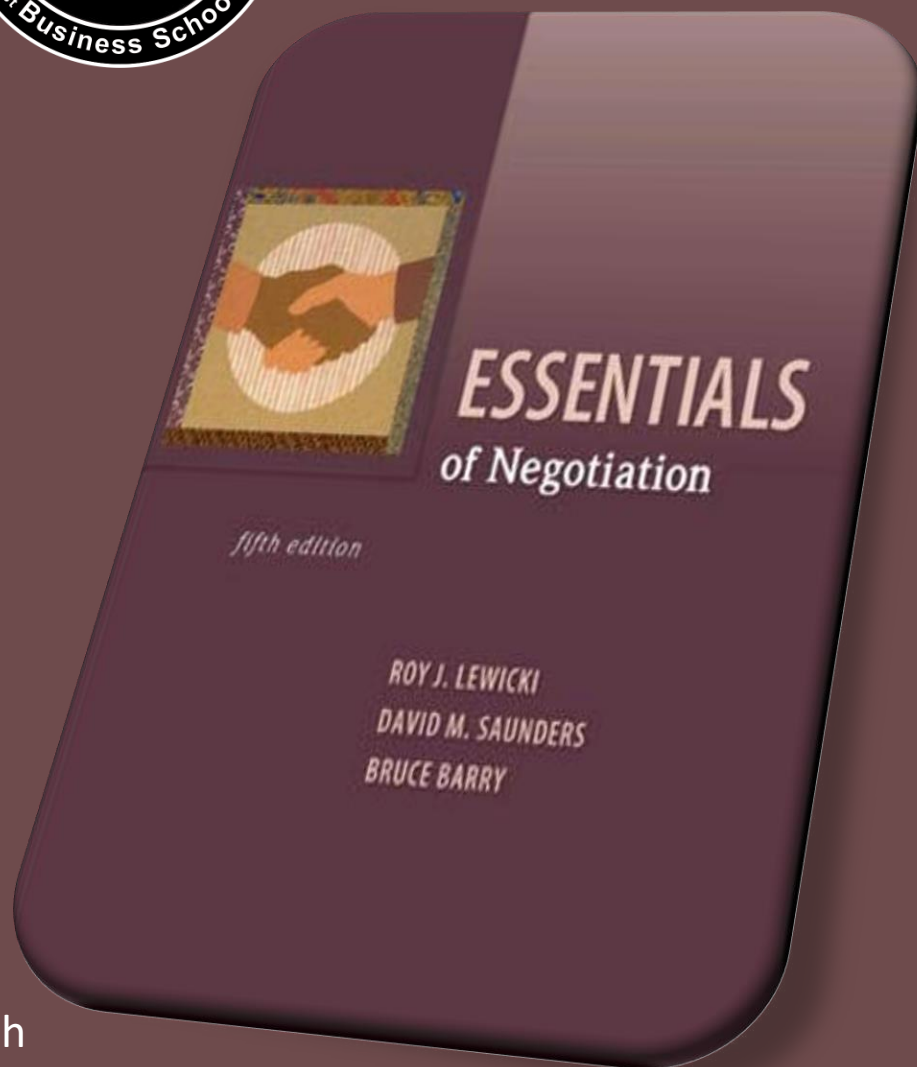
Kavehazimi_sh



1. شما چه می خواهید؟



Kavehazimi_sh



مبانی مذاکره

○ مواضع

○ موضوعات

○ منافع



Kavehazimi_sh



POSITION

ISSUE

INTEREST



Kavehazimi_sh



The What

Positions

INTERESTS

The Why

1. مواضع



Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh



ظریف: ما آغازگر هیچ جنگی نبوده و نخواهیم بود اما کسی که با ما جنگ را شروع کند آن کشور پایان دهنده اش نخواهد بود



شفقتا- وزیر امور خارجه ایران گفت: هدف ایران، اتحادیه اروپا و آلمان حفظ برجام و جلوگیری از تنش و درگیری در منطقه است.



Kavehazimi_sh

منافع ما در مذاکرات ثابت است

اما

**با تغییر مواضع می توانیم
مذاکرات را به نفع خود پیش ببریم.**

در دام مواضع گرفتار

نشوید



Kavehazimi_sh



2. موضوعات



Kavehazimi_sh



✓ چالشها کمی و قابل مذاکره هستند.
✓ چالشها دارای اولویت و دامنه هستند.



Kavehazimi_sh



ISSUES

IN SCIENCE AND TECHNOLOGY

SPRING 2021

NATIONAL ACADEMIES OF

IN
CIN
TAT
SIT

✓ قیمت

✓ شرایط پرداخت

✓ تاریخ تحویل

✓ حجم خرید

✓ تاریخ بازپرداخت

✓ سطح خدمات

✓ تضمین عملکرد

✓ تجارت / قرارداد آینده

✓ تخفیف در قیمت

✓ جدول بندی زمانی



Views From the Inside

NUKES

THE NSF

HOSPITALS

THE COGNITIVE
ECOSYSTEM



Kavehazimi_sh



The What

Positions

INTERESTS

The Why

3. منافع



Kavehazimi_sh



@ J a m a l . G h a m a r i



Kavehazimi_sh



منافع

امیدها، ترس ها و نگرانی های
مذاکره کنندگان است.



Kavehazimi_sh



- ✓ کیفیت
- ✓ ساختن روابط
- ✓ حفظ روابط
- ✓ اعتماد
- ✓ سود
- ✓ صرفه جویی در زمان
- ✓ توسعه بازار
- ✓ شهرت
- ✓ کاهش ریسک
- ✓ بهره‌وری



Kavehazimi_sh
kavehazimi_sh

THE MANAGER AS NEGOTIATOR



BARGAINING FOR COOPERATION
AND COMPETITIVE GAIN
DAVID A. LAX and JAMES K. SEBENIUS
OF THE HARVARD NEGOTIATION ROUNDTABLE

انواع منافع

✓ منافع اساسی

✓ منافع فرایندی

✓ منافع رابطه ای

✓ منافع ارزشی



1. منافع اساسی



Kavehazimi_sh

FAT



2. منافع فرایندی



Kavehazimi_sh

منافع فرایندی هم مثل سایر منافع در مذاکره می توانند

مثبت و سازنده

یا

مخرب و منفی

باشند.





3. منافع، رابطه ای



Kavehazimi_sh



4. منافع ارزشی



Kavehazimi_sh

ظریف می گوید تحریم های آمریکا
دست کم «یک تریلیون دلار» به
اقتصاد ایران خسارت زده است

	نفر اول	نفر دوم
مواضع		
منافع		
چالشها		





Position(what)



I want to go a restaurant



Clean up your room



I want discount

Interest(why)



Show off my new style,
ambiance, tired of cooking, fun



Health, Safety , Dicipline,
Responsibility, on time



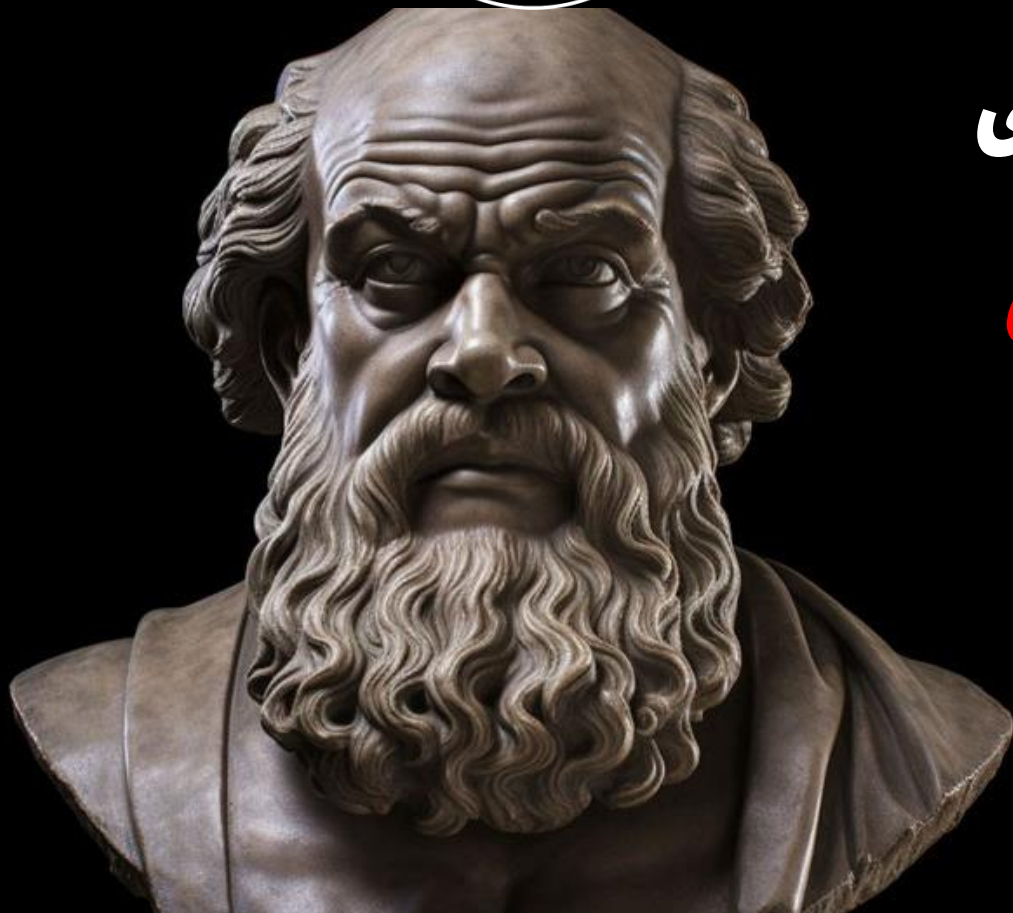
Be proud of my shopping,
Secure, More benefit



2. چرا باید با من مذاکره کنند؟



Kavehazimi_sh



اولین دلیلی که انسانهای بالغ به صحبت‌های
شما گوش می‌کنند، دانستن **چرایی**
صحبت‌های شماست.

"سقراط"



Kavehazimi_sh



آدمها "چیستی" شما را نمی خرنند،

آنها "چرایی" شما را می خرنند.

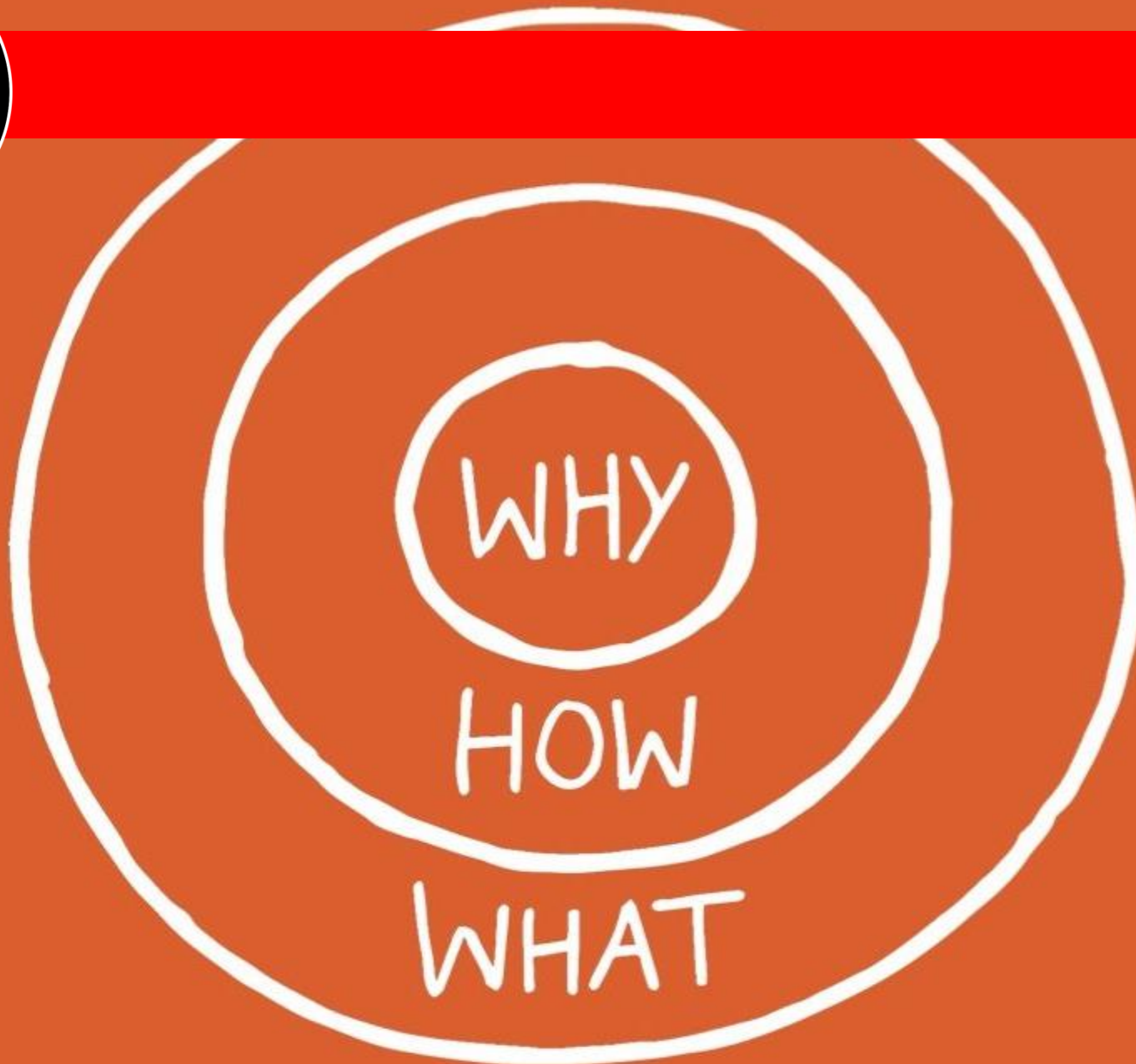


Kavehazimi_sh



"دایره طلایی"

سایمون سینک



Kavehazimi_sh



“ I HAVE A DREAM ”



Kavehazimi_sh

SPEECHES
THAT CHANGED THE
WORLD





"من یک کلید دارم"



Kavehazimi_sh



مردم با شما مذاکره نمی کنند،

مگر آنکه باور کنند که :

شما می توانید به آنها **کمک** کنید

یا به آنها **آسیب** برسانید...



Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh



3. جایگزین های شما چیست؟



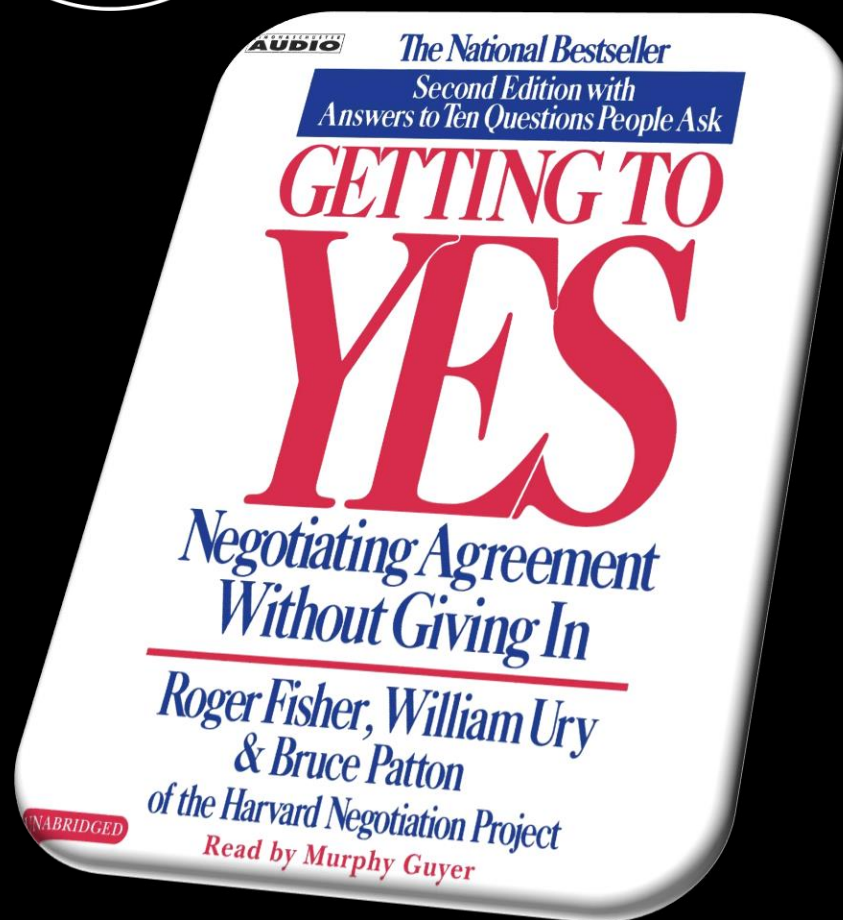


BATNA

Best
Alternative
To a
Negotiated
Agreement



Kavehazimi_sh



اگر به نتیجه نرسیدیم...



Kavehazimi_sh



**اولین چیزی که در آماده سازی باید در نظر
بگیرید این است که اگر نتوانید به توافق
برسید، چه کاری انجام خواهید داد!!!**



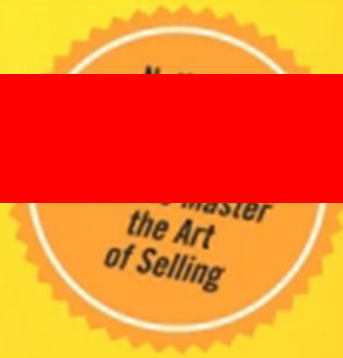
Kavehazimi_sh



Kavehazimi_sh

F(©)CUSED
COLLECTION

ID: 16527482
FOCUSDCOLLECTION.COM



ZARIF RULE

ESSENTIAL STRATEGIES FOR KEEPING A SALE MOVING FORWARD



Kavehazimi_1384

TOM HOPKINS and BEN KATT

UNABRIDGED • READ BY THE PETE LARKIN • INCLUDES A PDF



THE WHITE HOUSE
WASHINGTON

NATIONAL SECURITY PRESIDENTIAL MEMORANDUM (NSPM) IS
MEMORANDUM FOR THE SECRETARY OF STATE
THE SECRETARY OF THE TREASURY
THE SECRETARY OF DEFENSE
THE ATTORNEY GENERAL
THE SECRETARY OF ENERGY
THE SECRETARY OF AGRICULTURE
THE ASSISTANT TO THE PRESIDENT AND CHIEF OF STAFF
THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE
THE UNITED STATES PROGRAM REPRESENTATIVE
TO THE UNITED NATIONS
THE DIRECTOR OF NATIONAL INTELLIGENCE
THE DIRECTOR OF THE CENTRAL INTELLIGENCE
AGENCY

THE ASSISTANT TO THE PRESIDENT FOR NATIONAL
SECURITY AFFAIRS
THE COUNCIL ON THE PRESIDENT
THE ASSISTANT TO THE PRESIDENT FOR ECONOMIC
POLICY
THE CHIEF OF THE STAFF CHIEF OF STAFF
THE DIRECTOR OF THE FEDERAL BUREAU OF
INVESTIGATION

SUBJECT: (Making United States Participation in the Joint
Comprehensive Plan of Action and Taking
Additional Action to Counter Iran's Nuclear
Exclusion and Drive Iran All the Way to a Nuclear
War)

All Presidents of the United States have to ensure the safety and
security of the United States and the American people. Since
the beginning in 1979 as a revolutionary ideology, the Islamic
Republic of Iran has declared its hostility to the United States
and its allies and partners. Iran remains the world's leading
sponsor of terrorism, and provides assistance to
Iraq, Hamas, the Taliban, al-Qaeda, and other terrorist
groups. Iran also continues to fund and support violence in
and against Middle East and Africa. It
violates human rights abuses, and militarily pursue

101. This memorandum shall be implemented consistent with
applicable law and subject to the availability of
appropriations

102. This memorandum is not intended to, and does not,
create any right, to benefit, or obligation on personnel,
employees or others in equity by any party against the
United States, the Department, agencies, or entities, the
officers, employees or agents, or any other person.



Kavehazimi_sh



iranintl tv

ایران
اینترنشنال



رئیس گروه دوستی ایران و چین:
**تقویت روابط با شرق باعث
می شود آمریکا احساس خطر کند**



Kavehazimi_sh

برای تایید اصالت خبر این شماره را کد کنید 202201103730



اگر شما بتنای قوی دارید

"می توانید"

مذاکره خود را با مربع شروع کنید.



Kavehazimi_sh



مقاومت‌های خاص:

۱- ترنسپور: برای اندازه‌گیری است که به‌دما حساس است از ترنسپورهای عنوان

۲- مدارهای مانیتورینگ خطر آتشی و دما را در دستگاه‌ها استفاده می‌شود.

۳- مقاومت‌های نوری (LDR):

نوعی مقاومت است که مقاومت الکتریکی آن به نور تابیده بر روی آن بستگی دارد. به‌طوری‌که با افزایش نور مقاومت آن کاهش می‌یابد.

۴- دیودها: دیود قطعه‌ای است که هرگاه در مدار قرار گیرد جریان را از یک سو گذرانده و از سوی دیگر آن را عبور نمی‌دهد در این سو تابش می‌شود.

۵- مقاومت‌های دما: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر دما مقاومت آن تغییر کند.

۶- مقاومت‌های فشار: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر فشار مقاومت آن تغییر کند.

۷- مقاومت‌های شتاب: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر شتاب مقاومت آن تغییر کند.

۸- مقاومت‌های چرخش: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر چرخش مقاومت آن تغییر کند.

۹- مقاومت‌های رطوبت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر رطوبت مقاومت آن تغییر کند.

۱۰- مقاومت‌های گاز: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر گاز مقاومت آن تغییر کند.

۱۱- مقاومت‌های صوت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر صوت مقاومت آن تغییر کند.

۱۲- مقاومت‌های نور: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر نور مقاومت آن تغییر کند.

۱۳- مقاومت‌های دما: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر دما مقاومت آن تغییر کند.

۱۴- مقاومت‌های فشار: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر فشار مقاومت آن تغییر کند.

۱۵- مقاومت‌های شتاب: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر شتاب مقاومت آن تغییر کند.

۱۶- مقاومت‌های چرخش: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر چرخش مقاومت آن تغییر کند.

۱۷- مقاومت‌های رطوبت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر رطوبت مقاومت آن تغییر کند.

۱۸- مقاومت‌های گاز: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر گاز مقاومت آن تغییر کند.

۱۹- مقاومت‌های صوت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر صوت مقاومت آن تغییر کند.

۲۰- مقاومت‌های نور: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر نور مقاومت آن تغییر کند.

مقاومت‌های خاص:

۱- ترنسپور: برای اندازه‌گیری است که به‌دما حساس است از ترنسپورهای عنوان

۲- مدارهای مانیتورینگ خطر آتشی و دما را در دستگاه‌ها استفاده می‌شود.

۳- مقاومت‌های نوری (LDR):

نوعی مقاومت است که مقاومت الکتریکی آن به نور تابیده بر روی آن بستگی دارد. به‌طوری‌که با افزایش نور مقاومت آن کاهش می‌یابد.

۴- دیودها: دیود قطعه‌ای است که هرگاه در مدار قرار گیرد جریان را از یک سو گذرانده و از سوی دیگر آن را عبور نمی‌دهد در این سو تابش می‌شود.

۵- مقاومت‌های دما: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر دما مقاومت آن تغییر کند.

۶- مقاومت‌های فشار: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر فشار مقاومت آن تغییر کند.

۷- مقاومت‌های شتاب: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر شتاب مقاومت آن تغییر کند.

۸- مقاومت‌های چرخش: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر چرخش مقاومت آن تغییر کند.

۹- مقاومت‌های رطوبت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر رطوبت مقاومت آن تغییر کند.

۱۰- مقاومت‌های گاز: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر گاز مقاومت آن تغییر کند.

۱۱- مقاومت‌های صوت: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر صوت مقاومت آن تغییر کند.

۱۲- مقاومت‌های نور: اینها همواره در مدار قرار می‌گیرد تا با تغییر نور مقاومت آن تغییر کند.





Kavehazimi_sh





بتنا مساله شخصی
شماست!!!



Kavehazimi_sh



نقطه ترک مذاکره

Walk Away Point



Kavehazimi_sh



آخرین حد تحمل...



Kavehazimi_sh



خط قرمز

را به طرف مقابل بگوییم؟



3 نقطه ترک مذاکره



Kavehazimi_sh

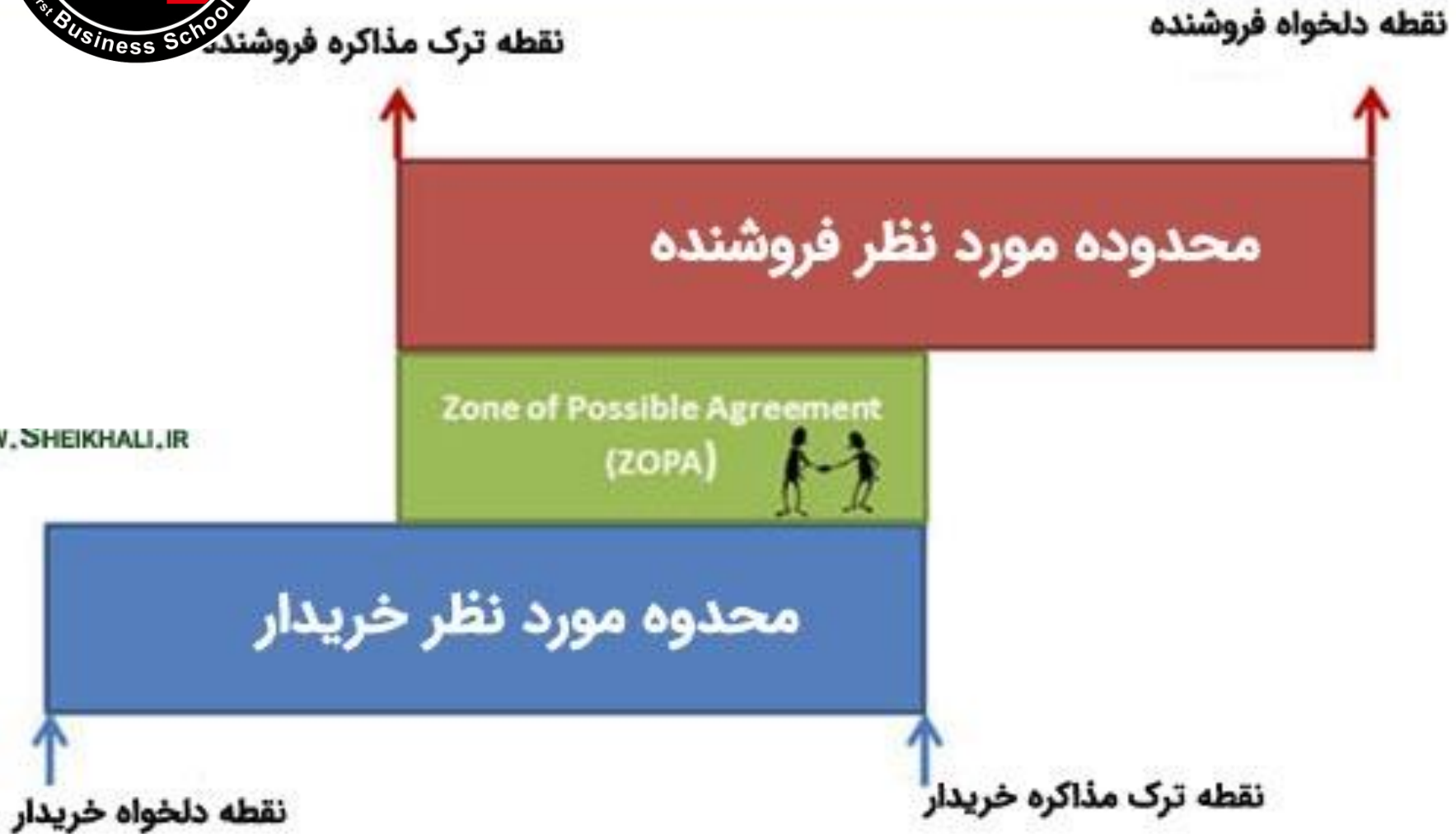


ZOPA

Zone
Of
Possible
Agreement



WWW.SHEIKHALI.IR



Kavehazimi_sh



حداقل

حداکثر

فروشنده

خریدار

حداقل

حداکثر



Kavehazimi_sh



حداقل

حداکثر



فروشنده

ZOPA

خریدار



حداقل

حداکثر



Kavehazimi_sh





حداقل

حداکثر



فروشنده



ZOPA



خریدار

حداقل

حداکثر



Kavehazimi_sh