



**Müzakere**



Mücadele Ruhu, İkna, **Müzakere**, Hayallerin Peşinden Gitmek, Karizma ve Hızlı Karar Verme

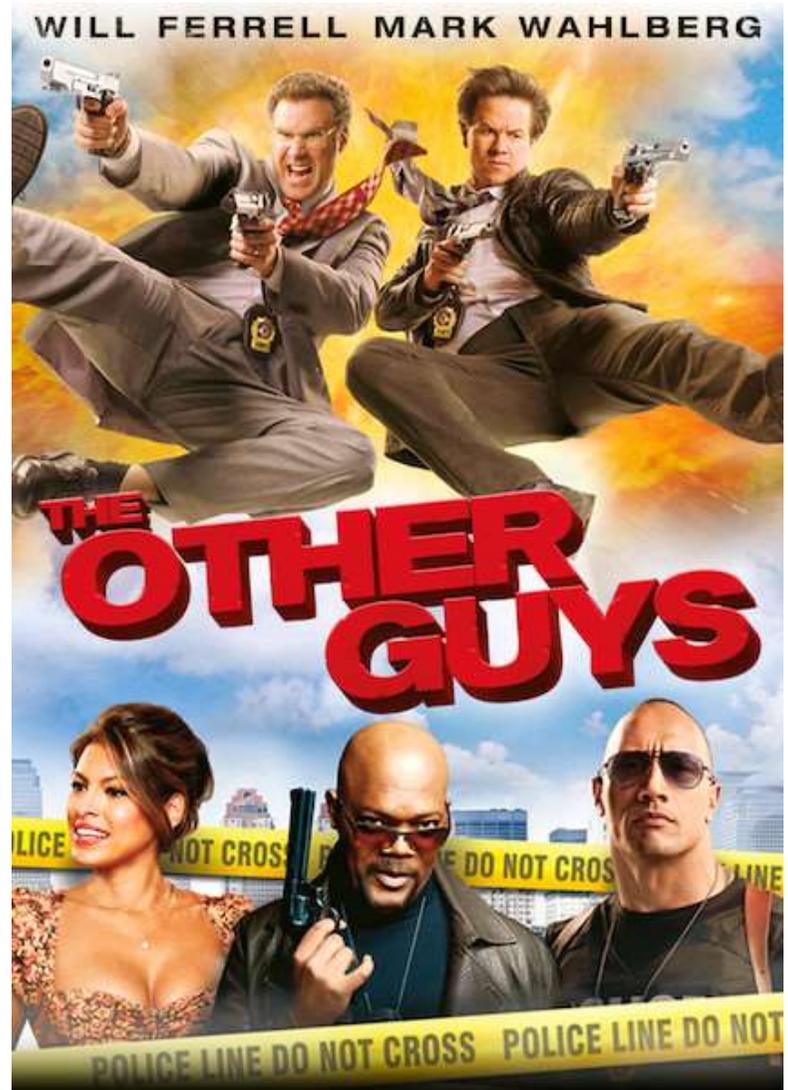


## KKTC'DEN ÇOK SERT MÜZAKERE AÇIKLAMASI

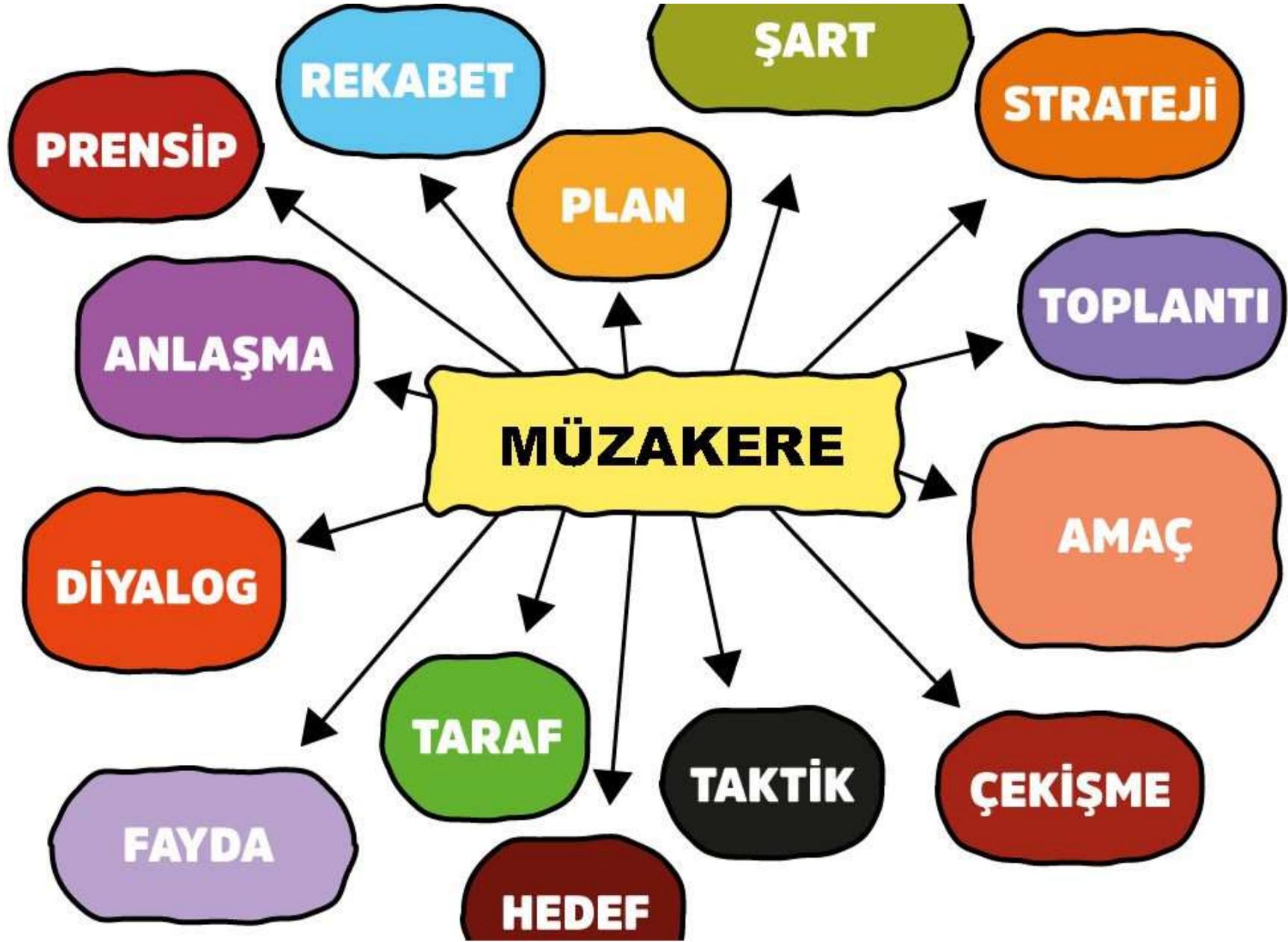


Sayı 15'e çıktı

## AB İLE 17. FASIL MÜZAKEREYE AÇILDI



GEORGE CLOONEY CATHERINE ZETA-JONES  
**INTOLERABLE CRUELTY**



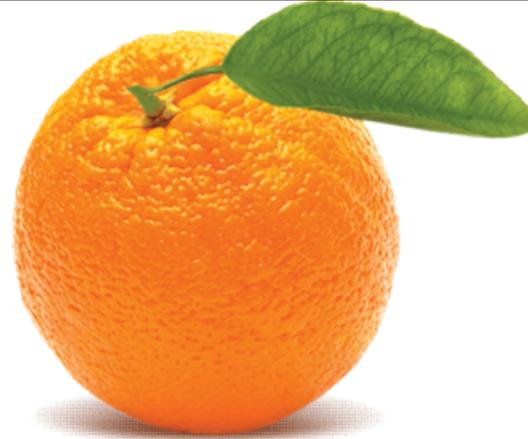
# Müzakere

- İki veya fazla **taraf** arasında
- taraflarca **kabul edilebilir tatmin edici bir uzlaşma/anlaşmaya** varmak için
- *karşılıklı olarak **tekliflerin** alınıp-verildiği*
- ***çıkarların** değiş-tokuş edildiği*
- ***karşılıklı kazanç** için farklı yolların keşfedildiği*

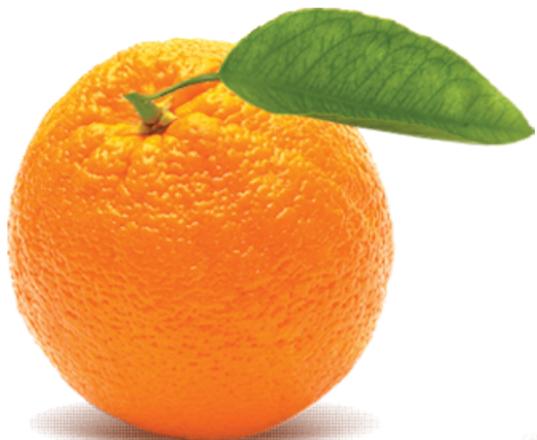
*bir görüşme süreci*

# Müzakere Süreci

- Karşılıklı görüşmelerin ve tartışmaların yaşandığı,
- Anlaşma kapsamında çözüm seçeneklerinin üretildiği,
- Karşılıklı görüşmelerle çözüm seçeneklerinin değerlendirmelerinin yapıldığı,
- Seçenekler arasından her iki tarafın menfaatini sağlayacak en uygununun seçildiği,
- Çözüm konusunda ortaklaşa kararın verildiği bir süreç



*Nasıl Paylaşırsınız ?*

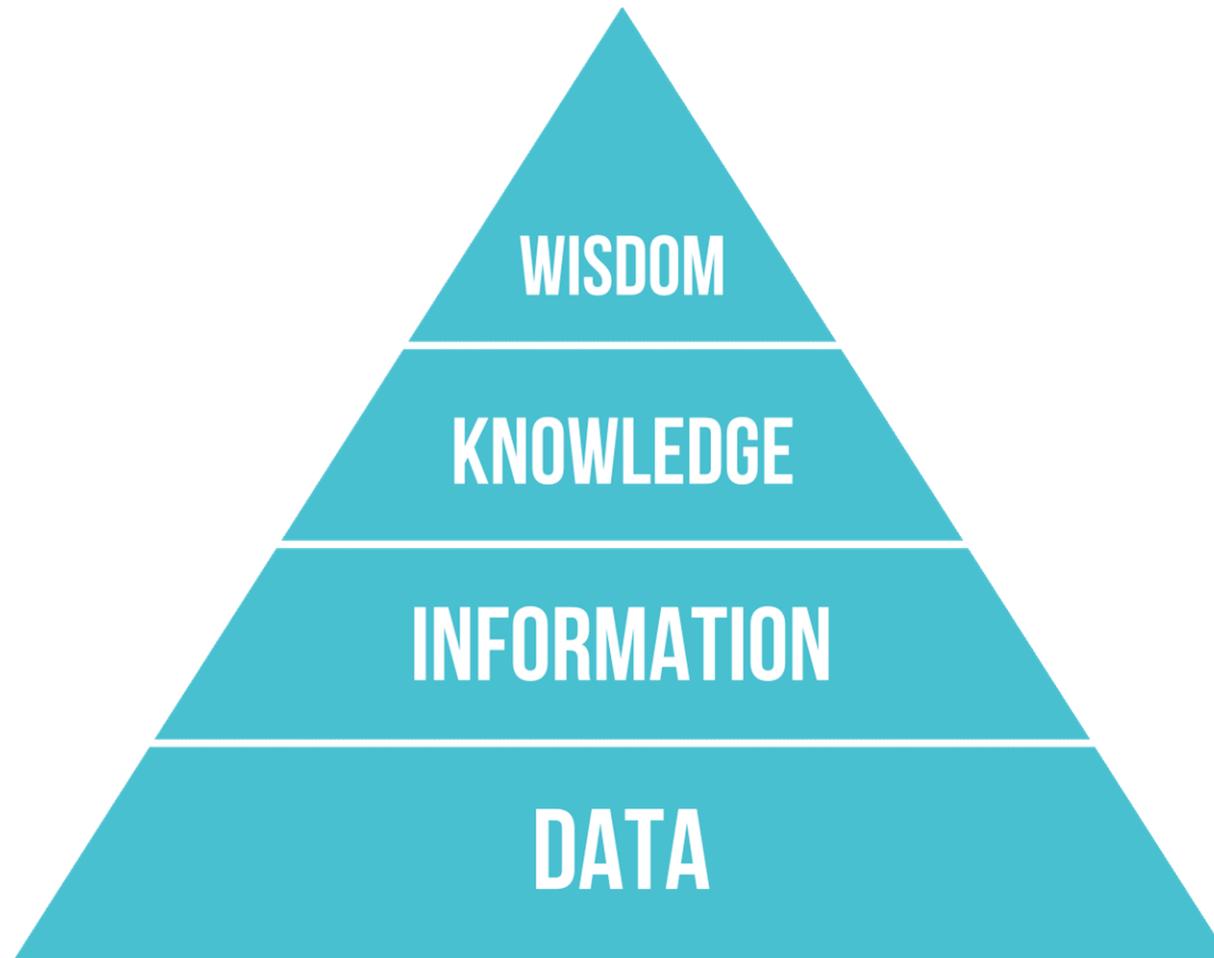




**VS.**



# Wisdom Hierarchy

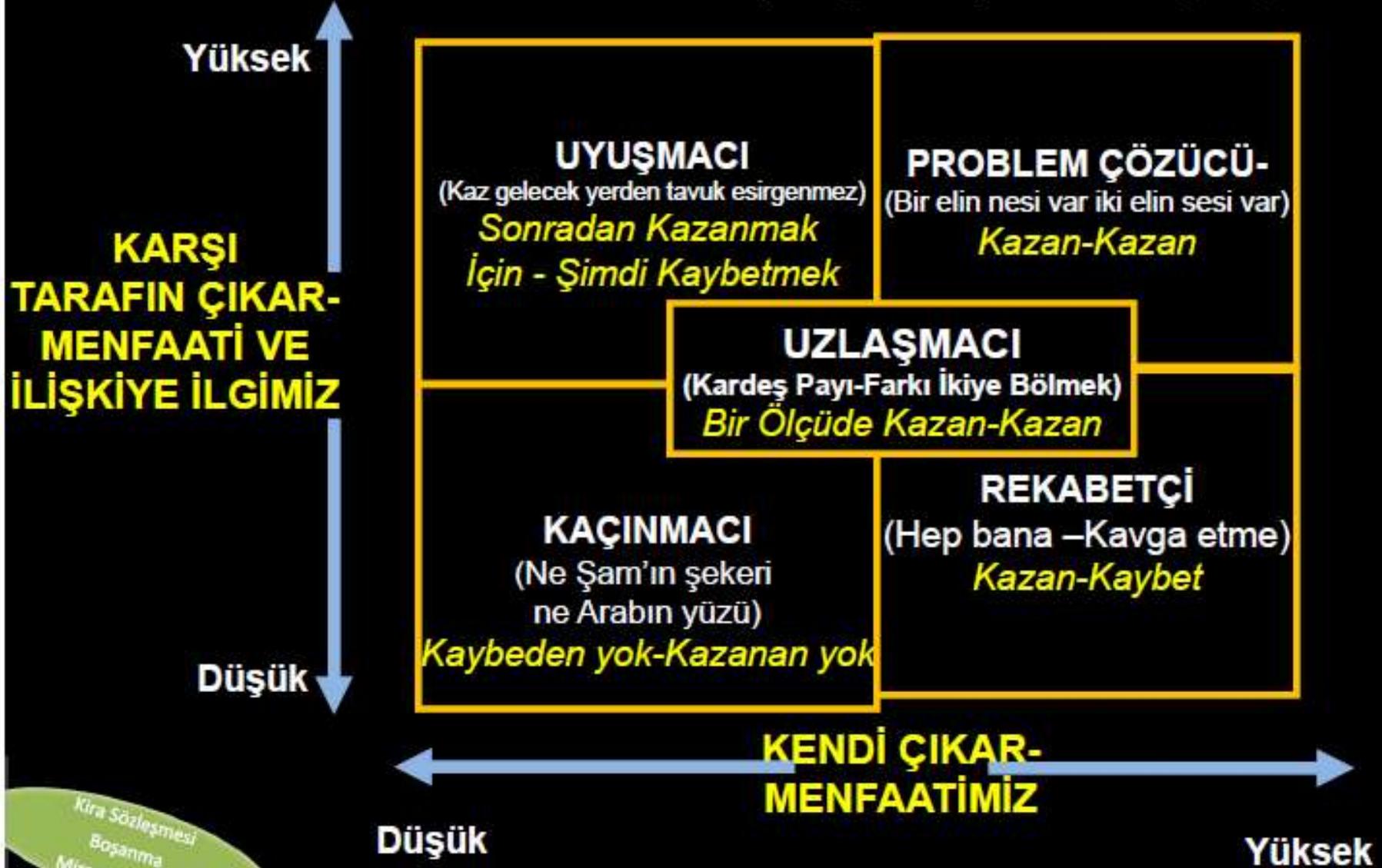




A Wise Old Owl

# Uyuşmazlık Çözümünde Müzakere Tarzları

Dual Concerns Model (İkili İlgili Modeli): Pruitt; Rubin (1986)



Kira Sözleşmesi  
Boşanma  
Miras paylaşımı

# Rekabetçi Yaklaşım





# Rekabetçi Yaklaşım



# İlkelere Dayanan Müzakere Modeli

- **Müzakerede Kişileri, Problemlerden Ayrı Tutmak**
  - "kişilere karşı yumuşak-konulara karşı sert davranın"
  - Konu çözülür, ilişki korunur. Kişi başka-problem başka...
- **Müzakerede Karşılıklı Kazanç Seçenekleri Yaratmak**
  - Masaya ilgili konuda farklı argümanları getirin, konuları çeşitlendirin
- **Müzakerede Nesnel Kriterler Uygulamak**
  - Elle tutulur-gözle görülür sonuçlara odaklanın
  - Elde etmeyi düşündüğünüz sonucu, ölçülebilir hale getirin
- **Müzakerede Pozisyonlara Değil, Menfaatlere Odaklanmak**
  - Pozisyonların mevcudiyetinin farkında olun, onları kabul veya reddetmeyin.
  - Talebin arkasındaki Konulara-ihtiyaçlara odaklanın ve asıl menfaate odaklanın.

# Müzakere Biçimleri

	KAZAN-KAYBET MÜZAKERELERİ (PAYLAŞTIRICI-POZİSYON TEMELLİ MÜZAKERELER)	KAZAN KAZAN MÜZAKERELERİ (BÜTÜNLEŞTİRİCİ-İHTİYAÇ TEMELLİ MÜZAKERELER)
HEDEFİ	Pastadan en çok pay almak ve zafer elde etmek	Pastayı büyütmek ve anlaşma elde etmek
MOTİVASYON KAYNAĞI	Birinin kazancı, diğerinin kaybı- Nispi Kazanç	Ortak çıktılarının artırılması Mutlak Kazanç
BİLGİ PAYLAŞIMI	Düşük seviyede bilgi paylaşımı	Yüksek seviyede bilgi paylaşımı
İLİŞKİ TÜRÜ	Bir defalık veya kısa dönemli ilişkilerin tesisi	Uzun dönemli ilişki tesisi
KONU SAYISI	Az sayıda	Çok sayıda
ÇÖZÜM TÜRÜ	Standart ve Klasik Çözümler	<b>Yaratıcı ve Yeni Çözümler</b>
TEMELİ	Talepler (Pozisyonlar)	<b>İhtiyaçlar</b>

İddialar; Talepler;  
Çözümler; Haklar

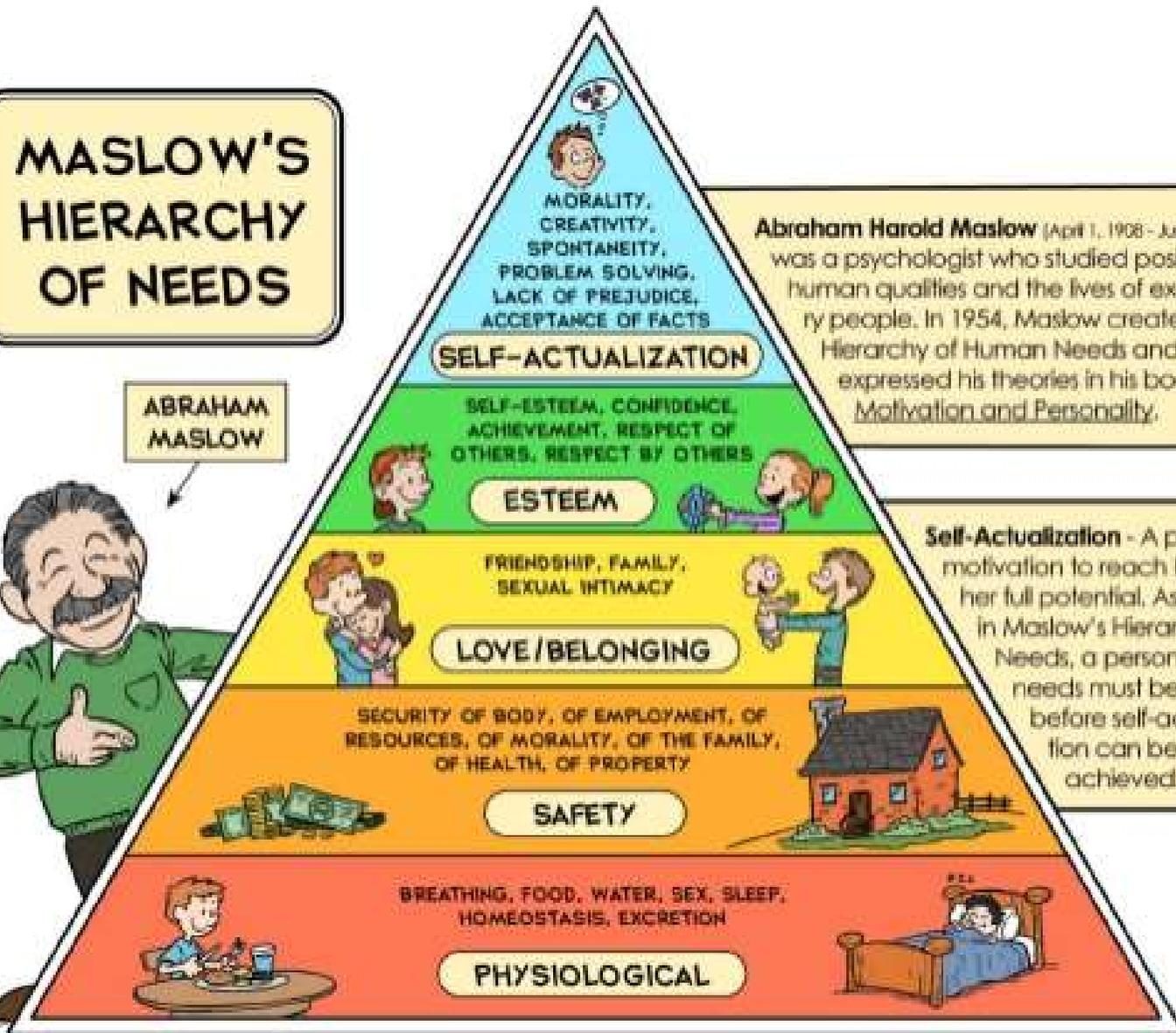
Belirtilen pozisyonlar

ihtiyaçlar,  
Kaygılar  
riskler  
Kişisel ve Ticari  
etkenler; Mali  
baskılar.

Bağlam, Kişisel ve  
Ticari etkenler;  
Duygular, Hisler;  
Korkular;  
Umutlar; Diğerlerinin  
bilmediği bilgiler

# MASLOW'S HIERARCHY OF NEEDS

ABRAHAM MASLOW

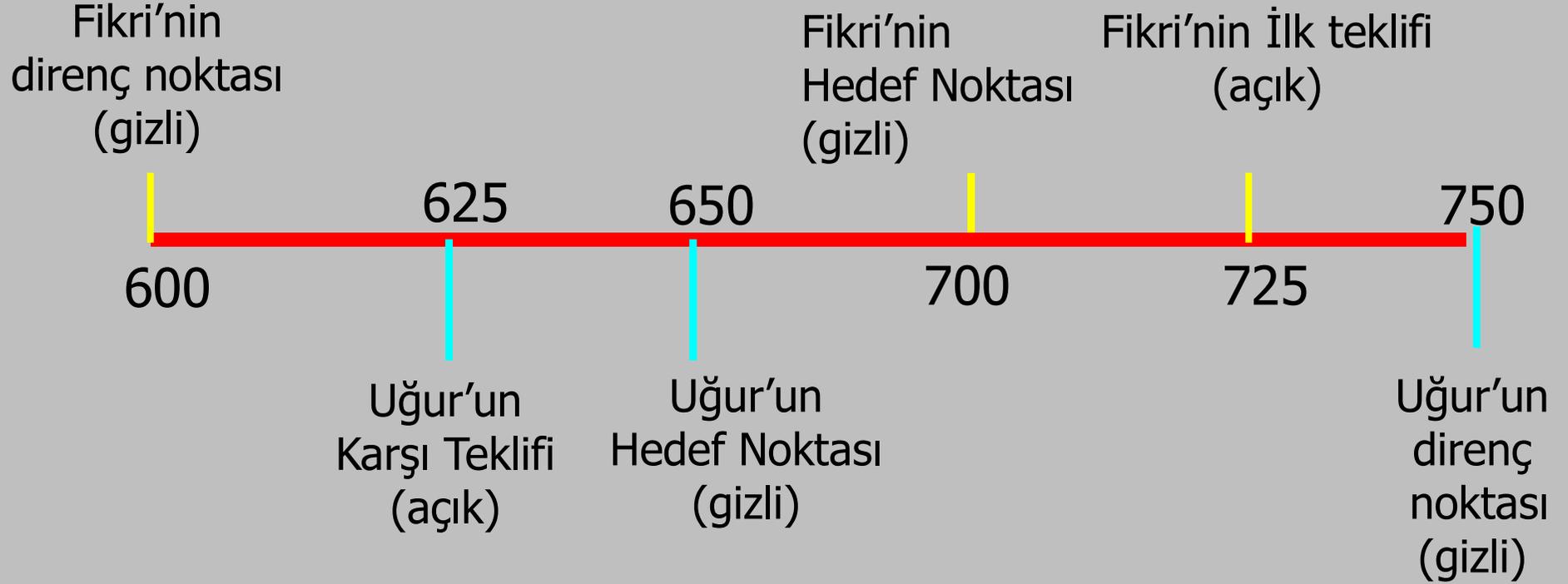


**Abraham Harold Maslow** (April 1, 1908 - June 8, 1970) was a psychologist who studied positive human qualities and the lives of exemplary people. In 1954, Maslow created the Hierarchy of Human Needs and expressed his theories in his book, *Motivation and Personality*.

**Self-Actualization** - A person's motivation to reach his or her full potential. As shown in Maslow's Hierarchy of Needs, a person's basic needs must be met before self-actualization can be achieved.



# Müzakere Dinamikleri



Direnç Noktası: Kabul edilebilecek en son nokta

Hedef noktası: Elde edilerek sonuçlandırılmak istenen nokta

İlk Teklif: Satıcının istediği ve belirttiği ilk fiyat

Karşı Teklif: Alıcının, ilk teklife verdiği karşı teklif

Anlaşma Aralığı



# BATNA

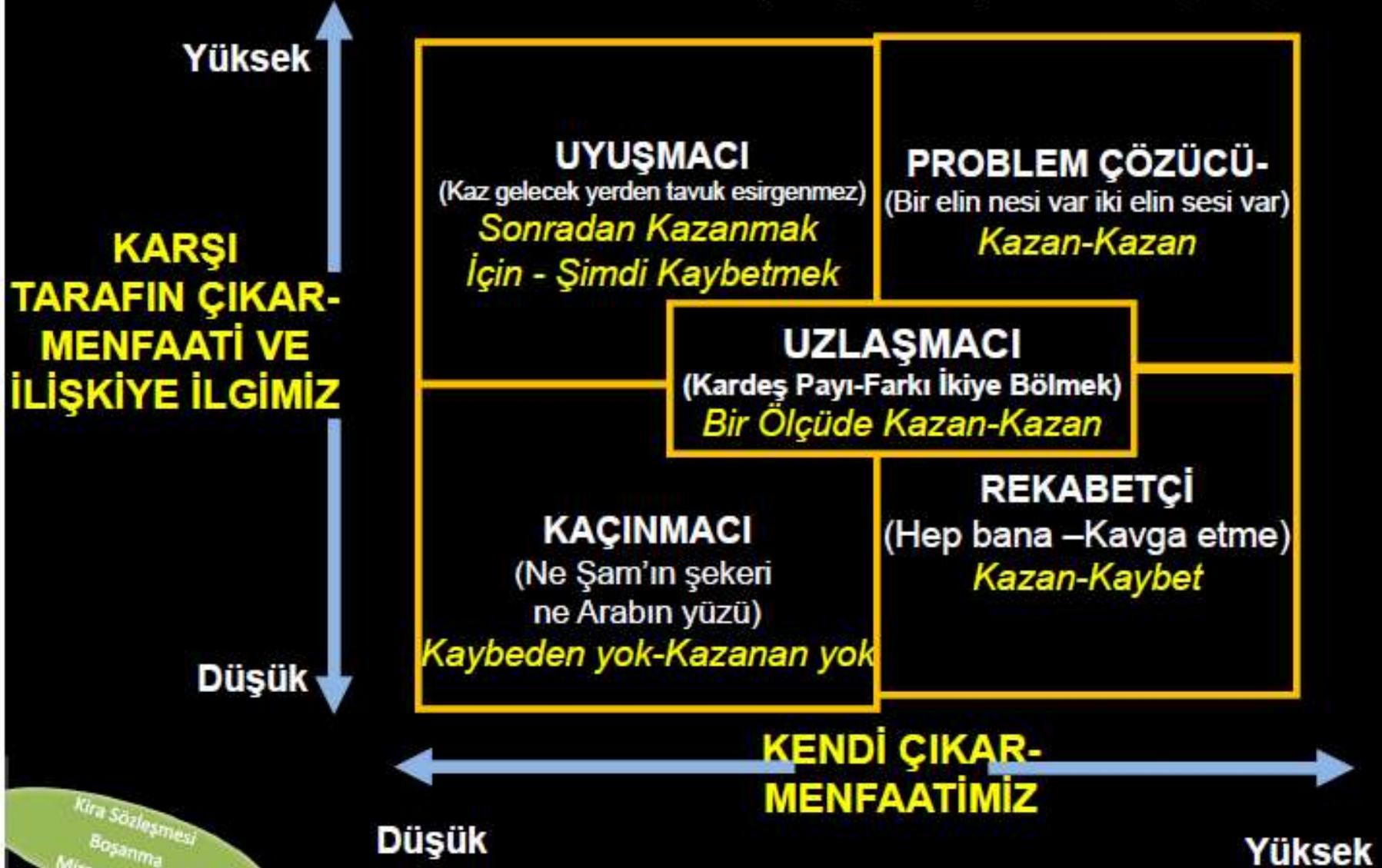
(Müzakere Edilmiş Anlaşmanın  
En İyi Alternatifi)

*Just in case things  
don't work out.*



# Uyuşmazlık Çözümünde Müzakere Tarzları

Dual Concerns Model (İkili İlgili Modeli): Pruitt; Rubin (1986)



Kira Sözleşmesi  
Boşanma  
Miras paylaşımı



## Sokrates

Fikir ayrılıklarınızın olduğu konulara geçmeden önce, hemfikir olduğunuz konuları tartışın



[ugungor@baskent.edu.tr](mailto:ugungor@baskent.edu.tr)

## Johnson ve Johnson Çatışma Çözme Stratejileri

