

شناسایی و رتبه‌بندی تاکتیک‌های مذاکره در گفتمان مذاکرات شورای اسلامی شهر شیراز به روش

AHP در شورای شهر شیراز

فاطمه ایزدی، سپیده خوشاب، محمود تاج بخش، پوریا فرح گل

کارشناسی ارشد، مدیریت کسب و کار، گرایش استراتژی، دانشگاه آزاد شیراز، دانشکده اقتصاد و مدیریت، شیراز، ایران

(نویسنده مسئول) کارشناسی ارشد، مدیریت صنعتی، گرایش تولید، دانشگاه آزاد یزد، دانشکده اقتصاد و مدیریت، یزد، ایران

کارشناسی ارشد، توسعه اقتصاد و برنامه ریزی، دانشگاه اصفهان، دانشکده اقتصاد و برنامه ریزی،

دانشجوی دکتری مدیریت سیستم‌ها، گروه مدیریت تحول و تعالی، دانشکده مدیریت و برنامه‌ریزی راهبردی، دانشگاه جامع امام حسین (ع)، تهران، ایران

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۱/۰۴ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۲/۰۸

Identifying and ranking negotiation tactics in the Shiraz Islamic Council negotiations in the AHP method in Shiraz City Council**Fatemeh Izadi, Sepideh Khoshab, Mahmoud Tajbakhsh, Pouria Farah Gol**

MSc, Business Management, Strategy Trend, Shiraz Azad University, Faculty of Economics and Management, Shiraz

(Author) Masters, Industrial Management, Production Grade, Yazd Azad University, Faculty of Economics and Management, Yazd, Iran

,MSc, Economics and Planning Development, Isfahan University, Faculty of Economics and Planning

PhD Student of Systems Management, Transformation Management Department, Faculty of Strategic Management and Planning, Imam Hussein University, Tehran, Iran

University Received: (24/12/2021) Accepted: (29/01/2022)

Abstract:**چکیده**

The purpose of the present study is to identify and rank negotiate tactics in the Shiraz City Council discourse. The present study seeks to help managers make appropriate decisions to select appropriate tactics in negotiation by using previous research and assisting with the views of experienced negotiations. This study is from the perspective of the applied purpose and for negotiators of survey research. Also, in terms of the nature of the research and in terms of data analysis, which is commonly used by Delphi and hierarchical analysis, it is one of the qualitative and quantitative analysis of the Delphi process and the consensus of the tactics used in the council. . Using the couple's comparison questionnaire, tactics rankings are based on the importance and preference. The results showed that prioritization of tactics in pre - negotiation tactics, information tactics, expectations of expectations, unethical tactics in negotiations, multi -stage tactics, tactics related to concessions, and decision -making, and decision -making It is in the field of emotions.

هدف از انجام پژوهش حاضر، شناسایی و رتبه‌بندی تاکتیک‌های مذاکره در گفتمان شورای شهر شیراز می‌باشد. تحقیق حاضر با استفاده از مطالعه تحقیقات پیشین و کمک گرفتن از نظریات افراد باتجربه در حوزه مذاکره، به دنبال کمک به مدیران در جهت اخذ تصمیمات مناسب برای انتخاب تاکتیک‌های متناسب در مذاکره می‌باشد. این تحقیق از منظر هدف کاربردی و از نظر مذاکره‌کنندگان از تحقیقات پیمایشی می‌باشد. همچنین، از منظر ماهیت پژوهش و به لحاظ شیوه تجزیه و تحلیل داده‌ها که به‌طور مشترک از فرآیند دلفی و تجزیه و تحلیل سلسله‌مراتبی استفاده شده است، در زمره تجزیه و تحلیل کیفی و کمی قرار می‌گیرد. از انجام مراحل دلفی و رسیدن به اجماع نظر تاکتیک‌های استفاده‌شده در مذاکرات صحن علمی شورای شهر شناسایی گردید. نهایتاً با استفاده از پرسشنامه مقایسه زوجی، به رتبه‌بندی تاکتیک‌ها بر اساس اهمیت و ارجحیت نسبت به یکدیگر پرداخته شده است. نتایج پژوهش نشان داد که اولویت‌بندی تاکتیک‌ها به ترتیب تاکتیک‌های مربوط به قبل از شروع مذاکرات، تاکتیک‌های کسب اطلاعات، تاکتیک‌های مربوط به تعدیل انتظارات، تاکتیک‌های غیراخلاقی در مذاکرات، تاکتیک‌های مرتبط با مذاکرات چندمرحله‌ای، تاکتیک‌های مربوط به تبادل امتیازات و تصمیم‌گیری در مذاکرات و تاکتیک‌های تأثیرگذار در حوزه احساسات می‌باشد.

واژه های کلیدی: مذاکره، تاکتیک‌های مذاکره، رتبه‌بندی AHP

Keywords: negotiation, negotiation tactics, AHP