

- Müzakere, pazarlamacılardan, polisler, hukukçulardan iş adamlarına kadar geniş bir yelpazedeki çeşitli mesleklerde aranan bir beceri olarak dikkat çekmektedir. Müzakere becerilerini kazanmaya verilen önem ve müzakere bilimini öğrenme yönünde sarf edilecek çabalar, bireylerin kariyerlerinde çok önemli etkilere sahiptir.

- Bu nedenle müzakere bilimi ve müzakere tekniklerinin öğretimi ve profesyonel müzakerecilik hizmetleri, başlı başına birer sektörlere dönüşmüşlerdir. Amerika ve İngiltere'de birçok saygın üniversite ve eğitim kurumu, müzakere biliminin öğretilmesine ve geliştirilmesine öncülük etmektedir.

- Ülkemizde müzakere, gelişmiş ülkelere göre daha dar bir alanda varlığını sürdürmektedir. Müzakere, müzakerecilik ve bunun eğitimi denildiğinde, pazarlama stratejilerinin ve müşteriye ikna yöntemlerinin bir parçası olarak ele alınmaktadır. Halbuki müzakere "mal satmak" tan daha geniş anlam taşımaları ve taşımaktadır.

- Müzakere hayatımızın her alanında vardır. Çıkarların, planların, geçmişin ve geleceğin konuşulduğu her yerde müzakere vardır. Komşular, işveren-çalışan, öğretmen-öğrenci, ebeveyn-çocuk, ülke-ülke, şirket-şirket, karı-koca, klüp-futbolcunun da bir müzakerecinin tarafları olması mümkündür.

- Müzakere bilimi konuşan, çözüm bulmaya ve çözüm üretmeye çalışan her tarafın işini kolaylaştırabilecek ilkeler belirler. Bu ilkelerden haberdar olan taraf, müzakerelerde, diğer taraflara göre her zaman avantajlı ve ne istediğini bilen taraf olacaktır. Aynı zamanda masadan istediğini alarak kalkan taraf da...