

تریسی، براین، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
مذاکره برایان تریسی؛ ترجمه فاطمه باغستانی؛ ویراستار معصومه امیرخانی،
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۳.

۱۱۲ ص.
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۳۵-۴

فیبیا

عنوان اصلی: Negotiation, 2013.

موفقیت در کسب و کار
باغستانی، فاطمه، ۱۳۵۵ - مترجم
امیرخانی، معصومه، ویراستار
HD۵۸۴/۴ م ۴ ۱۳۹۳

۶۵۸۴۰۵۲

۳۶۸۲۱۹۲

مذاکره

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: فاطمه باغستانی

ویراستار: معصومه امیرخانی

صفحه آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۳۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۴

قیمت: ۵۹۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۳۵-۴

ISBN: 978-964-236-635-4

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com
info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

۱۱	مقدمه
۱۵	فصل اول؛ همه چیز قابل مذاکره است
۱۹	فصل دوم؛ بر ترس از مذاکره فائق آید
۲۳	فصل سوم؛ انواع مذاکره
۲۷	فصل چهارم؛ روابط کاری مداوم
۳۳	فصل پنجم؛ شش سبک مذاکره
۳۹	فصل ششم؛ کاربردهای قدرت در مذاکره
۴۳	فصل هفتم؛ قدرت شما و استنباط دیگران از آن
۴۷	فصل هشتم؛ تأثیر احساسات بر مذاکره
۵۱	فصل نهم؛ عامل زمان در تصمیمات
۵۷	فصل دهم؛ خواسته‌ی خود را بشناسید
۶۱	فصل یازدهم؛ پروژه‌ی مذاکره‌ی هاروارد
۶۳	فصل دوازدهم؛ آمادگی، شاه کلید مذاکره‌ی موثر است
۶۹	فصل سیزدهم؛ موضع خود و دیگران را مشخص کنید
۷۵	فصل چهاردهم؛ قانون شماری چهار
۷۹	فصل پانزدهم؛ تأثیر محیط بر مذاکره
۸۳	فصل شانزدهم؛ متقاعد کردن با عمل متقابل
۸۹	فصل هفدهم؛ متقاعد کردن با تایید جمعی
۹۳	فصل هجدهم؛ ترفندهای مذاکره درباره‌ی قیمت
۹۹	فصل نوزدهم؛ روش فرار از ادامه‌ی مذاکره
۱۰۳	فصل بیستم؛ مذاکره‌ها هرگز نهایی نیستند
۱۰۷	فصل بیست و یکم؛ مذاکره کننده‌ی موفق

مقدمه

عامل تعیین کننده در موفقیت شما در کسب و کار و زندگی این است که قادر باشید تحت هر شرایطی به نفع خودتان مذاکره کنید. مذاکره، مهارتی مهم است که بر رفتار، گفتار و کمابیش تمامی تعاملات شخصی و کاری اثر می گذارد. اگر نتوانید به خوبی به نفع خودتان مذاکره کنید، خودبه خود قربانی افرادی می شوید که نسبت به شما مذاکره کنندگان بهتری هستند. اگر مذاکره کننده ی ماهری باشید، همیشه درآمد بیشتری دارید و معاملات بهتری انجام می دهید.

شاید بتوان زندگی را مشابه جلسه ی مذاکره ی طولانی «از گهواره تا گور» دید. مذاکره هرگز توقف ندارد. مذاکره بخش اساسی زندگی و ارتباط با دیگران است. افراد به وسیله ی مذاکره با ارزش ها و سلیق مختلف، راه های سازنده را برای زندگی و کار در کنار یکدیگر می یابند. توانایی شما در انجام مذاکره ی موفق، تضمین کننده ی کامیابی شما در تعامل با دیگران است. چون انسان همواره به بهبود وضعیت نسبی زندگی خود علاقه مند است، مذاکره از آغاز تمدن تا به حال وجود داشته است. امروزه همه به دنبال کسب سهم بیشتری از چیزهای خوب مثل ... هستند. مردم می خواهند به سریع ترین، ساده ترین و با صرف کمترین هزینه و

زمان ممکن به اهدافشان دست یابند. هر یک از ما به شکلی در رقابت با افراد زیادی هستیم که آن‌ها نیز می‌خواهند به همان اهداف، نتایج و خروجی‌ها برسند.

می‌توانیم با مصالحه، مبادله و مذاکره، خواسته‌ها و نیازهای متضاد را متعادل کرده و اطمینان حاصل کنیم که به بهترین دستاورد ممکن خواهیم رسید.

قیمت، موضوع شخصی است

قیمت یا ارزش هر چیز همیشه و تنها با سطح تقاضا یا اشتیاق برای آن کالا تعیین می‌شود. ارزش هر چیز با میزان ارزشمندی آن برای فردی خاص در زمان و شرایط خاص تعیین می‌شود.

از آنجاکه این نوع قضاوت ارزشی همیشه شخصی است، هرگز نمی‌توان قیمت یا شرایط مناسب و بهایی را از قبل تعیین کرد. قیمت‌هایی که مردم می‌پردازند یا به پرداخت آن تمایل نشان می‌دهند، همیشه به افراد و نیازهای نسبی‌شان در زمان معامله بستگی دارد. ارزیابی شخصی، همان چیزی است که انگیزه‌ی مبادله‌ی کالا، خدمات، پول یا چیزهای دیگر را میسر می‌کند. اگر طرفین معامله باور داشته باشند وضعیت آن‌ها پس از انجام معامله نسبت به قبل بهتر می‌شود بر سر قیمت‌ها و شرایط به توافق می‌رسند. به اعتقاد آن‌ها همین اختلاف نظر، رقابت را جذاب‌تر می‌کند.

راهکارهای عملی

سال‌های متمادی، مذاکره برای قراردادهای چند میلیون دلاری املاک مسکونی، تجاری و صنعتی و همچنین مراکز خرید، ساختمان‌های اداری و

توسعه‌ی زمین را انجام داده‌ام. برای قراردادهای واردات و توزیع اتومبیل به ارزش بیش از ۲۵ میلیون دلار و قراردادهای چاپ، مشاوره، آموزش، تبلیغات، همایش‌ها، جلسات و فروش هزاران مورد دیگر به ارزش میلیون‌ها دلار، مذاکرات زیادی داشته‌ام. بنابراین، ایده‌های این کتاب مبتنی بر تجربیات گسترده‌ی خوب و بد است که با سال‌ها مطالعه در زمینه‌ی هنر و علم مذاکره کامل شده است. در این کتاب، مجموعه‌ای از مهم‌ترین راهکارها و ترفندهای مهم و جدید در زمینه‌ی مذاکره را می‌آموزید.

هر یک از این ایده‌ها، عملی، اثبات شده و کاربردی است. ایده‌ها به قدری سودمند هستند که شما قادر خواهید بود، در هر شرایطی معاملاتی سودآورتری انجام دهید. این مهارت‌ها را به صدها هزار تاجر در دنیا آموخته‌ام و نتایج مثبتی که آن‌ها در مذاکرات خود کسب کرده‌اند، زندگیشان را متحول کرده است. اگر حتی بخش کوچکی از آنچه قرار است یاد بگیرید را به‌طور سیستماتیک به کار ببرید، شاهد پیشرفتی چشمگیر در کیفیت و کمیت دستاوردهای خود خواهید بود.

مذاکره، آموختنی است

حتی کودکان نیز مذاکره می‌کنند. آن‌ها به خوبی آموخته‌اند که در آغوش گرفتن و محبت، وجه رایجی است که می‌توانند به وسیله‌ی آن با والدین و خویشاوندان خود مذاکره کنند. مذاکره (یا عدم مذاکره)، مصالحه (یا عدم مصالحه) و سعی در متعادل نمودن سلايق متضاد، بخش ضروری زندگی انسان است. قابلیت شما برای انجام مذاکره‌ی خوب می‌تواند در زندگی مالی، کاری، روابط و همه‌ی دادوستدهای زندگی روزمره‌ی شما تغییری قابل ملاحظه ایجاد کند.

خوشبختانه، مذاکره یک مهارت است و هر مهارتی اکتسابی است. هر کس که امروز او را مذاکره کننده‌ای فوق‌العاده می‌پنداریم، روزی مذاکره کننده‌ای ضعیف بوده و معاملاتی به مراتب بدتر از امروز انجام داده است. هرچه بیشتر مذاکره را بیاموزید، به آن فکر کنید و آن را تمرین کنید، به مذاکره کننده‌ی بهتری تبدیل می‌شوید. وقتی به نتایج بهتر و بهتر دست بیابید، بیشتر احساس شادی، اعتماد به نفس و مسئولیت‌پذیری می‌کنید.

یکی از کارآمدترین مهارت‌هایی که باید یاد بگیریم، مقایسه‌ی کاری که انجام داده‌ایم با کاری که می‌توانستیم انجام دهیم، است. به یکی از حوزه‌های مهم در زندگی کاری یا شخصی خود که امروز درباره‌ی آن مذاکره می‌کنید، پیش‌بینی کنید. وقتی این کتاب را می‌خوانید، به روش اجرای این روش‌ها برای دستیابی به نتایجی که بهتر از دستاوردهای امروزتان باشد فکر کنید. وقتی این ایده‌ها را عملی کنید، شگفت زده خواهید شد که چه مذاکره‌ی سودمندی انجام داده‌اید و چقدر از نتایج به دست آمده، شاد هستید.