

NEGOTIATION

3D

مذاکره سه بعدی

EDIT BY:
DAVID A. LAX

JAMES K. SEBENIUS

مترجمین:

دکتر علی بنیادی (عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت)

مهدی باقری نصرآبادی

مریم طوسی فر

پیش گفتار

کتاب پیش رو یکی از پر فروش ترین و وزین ترین آثار انتشارات دانشگاه هاروارد و اثر دو تن از اساتید برجسته مدرسه بازرگانی دانشگاه هاروارد یعنی پروفیسور جیمز سبنیوس و پروفیسور دیوید آ. لاکس می باشد. بی شک امروزه همگان از اهمیت علم مذاکره آگاهی دارند. مذاکره در سراسر زندگی افراد نمود دارد. از مذاکرات در سطوح عالی سیاسی مانند مذاکرات هسته ای گرفته تا مناسبات عادی و روزمره را می توان نوعی مذاکره در نظر گرفت. در واقع حتی روابط خانگی می تواند تحت تاثیر مذاکره باشد. در میان خانواده ای با چند فرزند معمولا فرزندی متمایز است که بهتر می تواند مذاکره کند. این روابط با کارمندان در اداره و البته در مذاکرات تجاری. در نتیجه می توان گفت که اگر می خواهید فرزند محبوب خانواده باشید و یا می خواهید در کارتان موفق باشید حتما این کتاب را مطالعه کنید.

این کتاب با نگاهی جدید به علم مذاکره پرداخته است. در اکثر قریب به نفاق کتب این حوزه صرفا به تاکتیک های مذاکره پرداخته شده است. در حالیکه این کتاب، تاکتیک های مذاکره را فقط یک بعد از سه بعد مذاکره در نظر گرفته است و به دیگر جنبه های موثر در مذاکره با مثال های کاربردی توجه نموده است.

امید که خوانندگان کتاب بتوانند از تجربیات نویسندگان برجسته کتاب بهره لازم را ببرند.

در پایان لازم است تا از زحمات کلیه عزیزانی که ما را در ترجمه کتاب یاری کردند تشکر ویژه داشته باشیم و این کتاب را با افتخار به پدر و مادرمان تقدیم می کنیم.

بخش اول: نگاه کلی ۶

مذاکره ۳ بعدی درناتیس بل

مذاکره در ۳ بعد

انجام مذاکره ۳ بعدی ممیزی محدودیت توافقات

مهارت در فنون ۳ بعدی برای غلبه بر محدودیتها

بخش دوم: چیدمان مذاکره‌ای صحیح ۴۳

دور از میز مذاکره

حقوق تمام سرکای ذینفع را بدست آورید

تمام سودها را بدست آورید

حق گزینه‌ی بدون مذاکره را بدست بیاورید

توالی و بنیان روند مذاکره را بدست آورید

بخش سوم: معامله‌های پرسود طرح ریزی کنید ۹۵

در پای میز مذاکره

به شمال شرقی حرکت کنید

تفاوتها را جفت کنید

معاملات پایدار بسازید

برای روح معامله مذاکره کنید

بخش چهارم: بر تکنیکهای حل مساله تمرکز کنید ۱۴۲

پای میز مذاکره

برای ادعای ارزش آگاه باشید

مشکلات توام را حل کنید ادعا و ارزش گذاری

بخش پنجم: استراتژی 3D در عمل ۱۷۸

۱۷۸

اجازه بدهید راه شمار داشته باشند

به عقب حرکت کنید تا در فنون ۳ بعدی ماهر شوید

فنی فکر کنید opportunistally عمل کنید