

مدیر سبز تقدیم می کند

کتابخانه موفقیت برایان تریسی

مذاکره

برایان تریسی

ترجمه
ژان بقوسیان
بنفشه عطرسائی

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
عنوان و نام پندآور: مذاکره / برایان تریسی؛ ترجمه ژان بقوسیان، بنفشه عطرسائی.
مشخصات نشر: تهران: کلید آموزش، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴۳۳۷-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Negotiation، ۲۰۱۳.
یادداشت: کتاب حاضر در سالهای مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت ترجمه و منتشر شده است.
یادداشت: بالای عنوان: کتابخانه موفقیت برایان تریسی.
عنوان دیگر: کتابخانه موفقیت برایان تریسی.
موضوع: مذاکرات بازرگانی

موضوع: Negotiation in business

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

ناشر: آفر: بقوسیان، ژان، ۱۳۵۵ - مترجم

شابک: افزوده: عطرسائی، بنفشه، ۱۳۶۲ - مترجم

بدی: کنگره: HD۵۸/۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۲۰۵۲

شماره کتابشناسی: ۶۱۵۷۲۴۰

ناشر	انتشارات کلید آموزش
عنوان کتاب	مذاکره - کتابخانه موفقیت برایان تریسی
برنامه ریزی و اجرا	شرکت مدیر سبز
ترجمه	ژان بقوسیان، بنفشه عطرسائی
ویراستار	آذر جوزی
صفحه آرای و طراحی جلد	آذر جوزی، ژان بقوسیان
نوبت چاپ	پار ۱۳۹۹ اول
شمارگان	۰۰ نسخه
شابک	۳۳۷-۳۳۷-۴ ۶۰۰ ۷۸۰
قیمت	۲۵۰۰۰
تلفن مرکز پخش	۸۸۴۰۸۷۳۲
وبسایت	modiresabz.com

مدیر سبز

تمامی حقوق برای ناشر محفوظ است.

۷	مقدمه
۱۱	۱. هر چیزی قابل مذاکره است
۱۵	۲. بر ترس مذاکره غلبه کنید
۲۱	۳. انواع مذاکره
۲۵	۴. روابط کانال دانه
۳۱	۵. شش سبک مذاکره
۳۷	۶. کاربردهای مذاکره در مذاکره
۴۱	۷. قدرت و برداشت
۴۵	۸. اثر احساسات بر مذاکره
۴۹	۹. عامل زمان در تصمیمات
۵۵	۱۰. خواسته خود را بدانید
۵۹	۱۱. پروژه مذاکره هاروارد
۶۳	۱۲. آمادگی کلید کار است
۶۹	۱۳. جایگاه طرفین را مشخص کنید
۷۵	۱۴. قانون چهار
۷۹	۱۵. قدرت القا در مذاکره
۸۳	۱۶. ترغیب با عمل متقابل
۸۹	۱۷. ترغیب با تأیید اجتماعی
۹۳	۱۸. تاکتیک‌های مذاکره قیمت
۹۹	۱۹. روش ترک مذاکره
۱۰۳	۲۰. مذاکرات هرگز نهایی نمی‌شوند
۱۰۷	۲۱. مذاکره‌کننده موفق

توانایی مذاکره به نفع خودتان در هر شرایطی، تعیین کننده موفقیت‌تان در کسب‌وکار و زندگی است. مذاکره مهارتی کلیدی است که بر همه اعمال و گفتارهای شما و تقریباً همه تعاملات شخصی و کاری اثر می‌گذارد. اگر نتوانید به نفع خودتان مذاکره کنید، خودبه‌خود قربانی درآمدی می‌شوید که نسبت به شما مذاکره‌کنندگان بهتری هستند. اگر مذاکره‌کننده خوبی باشید، همیشه درآمد بهتری دارید و معاملات بهتری انجام می‌دهید.

شاید بتوان زندگی را به شکل یک جلسه مذاکره طولانی از دهها تا گور دید. مذاکره هیچگاه متوقف نمی‌شود. مذاکره بخش اساسی زندگی و ارتباط با دیگران است.

این عمل باعث می‌شود افراد با ارزش‌ها و علایق مختلف روش‌هایی سودمند برای زندگی و کار در کنار همدیگر پیدا کنند. توانایی مذاکره برای موفقیت در همه تعاملات حیاتی است.

مذاکره از ابتدای تمدن وجود داشته است، زیرا انسان‌ها همواره به بهبود وضع نسبی‌شان در زندگی علاقه‌مند بوده‌اند. هرکسی خواستار کسب مقدار بیشتری از چیزهای خوب مثل شادی، ثروت، مقام، عشق، امنیت، جایگاه، وجهه و موفقیت است. مردم می‌خواهند با روش‌هایی سریع‌تر و ساده‌تر و با حداقل هزینه زمانی و پولی ممکن به اهدافشان دست یابند. هر یک از ما با نوعی با بسیاری از افراد رقابت می‌کنیم که آن‌ها نیز می‌خواهند به همان اهداف، نتایج و خروجی‌ها برسند.

با مصالحه، مبادله و مذاکره است که می‌توانیم خواسته‌ها و نیازهای متضاد را سازگار کنیم و اطمینان حاصل کنیم که به بهترین نتیجه ممکن دست خواهیم یافت.

ارزش شخصی ارزش

قیمت یا ارزش هرچیزی همواره فقط با میزان تقاضا یا اشتیاق برای آن تعیین می‌شود. ارزش هرچیز اینگونه مشخص می‌شود که فردی خاص، در زمانی خاص و تحت شرایطی خاص آن را ارزشمند بیابد.

از آنجاکه این نوع قضاوت ارزشی همیشه شخصی است، هیچگاه نمی‌توان قیمت یا شرایط مناسب و نهایی را از پیش تعیین کرد. قیمت‌هایی که مردم می‌پردازند یا می‌پذیرند همیشه به افراد و نیازهای سبب‌ساز آن زمان معامله بستگی دارد. ارزیابی شخصی همان چیزی است که محرک معامله کالا، خدمات، پول و چیزهای دیگر است.

در هر معامله یا مبادله داوطلبانه، اگر طرف‌های دخیل باور داشته باشند که پس از انجام معامله نسبت به قبل وضعیتشان بهتر می‌شود، سر قیمت‌ها و شرایط به توافق می‌رسند. به گفته آنان، همین اختلاف نظر است مسابقه اسب‌دوانی را شکل می‌دهد.

استراتژی‌ها و روش‌های عملی

در طول سال‌ها برای بسیاری از قراردادهای چند میلیون دلاری املاک مسکونی، تجاری و صنعتی از جمله مراکز خرید، ساختمان‌های اداری و توسعه کاربری زمین مذاکره کرده‌ام. من برای قراردادهای واردات و توزیع اتومبیل به ارزش ۲۵ میلیون دلار و قراردادهای نشر، مشاوره، آموزش، تبلیغات، کنفرانس‌ها، جلسات و فروش هزاران مورد به ارزش میلیون‌ها دلار مذاکره کرده‌ام.

بنابراین، این کتاب مبتنی بر تجربیاتی گسترده و خوب و بد است که با سال‌ها مطالعه در زمینه هنر و علم مذاکره تکمیل می‌شود. در این کتاب مجموعه‌ای از مهم‌ترین استراتژی‌ها و تاکتیک‌های کشف‌شده در حوزه مذاکره را خواهید آموخت.

هر یک از این ایده‌ها بسیار عملی، تأییدشده و کاربردی است. آن‌ها ثمربخش هستند و شما را قادر می‌سازند تا تقریباً در هر شرایطی سود کسب کنید. من این مهارت‌ها را به صدها هزار شاغل کسب‌وکار در سراسر دنیا یاد داده‌ام و نتایج مثبتی که از مذاکرات کسب کرده‌اند، زندگیشان را متحول کرده است. اگر حتی بخش کوچکی از آنچه قرار است یاد بگیرید را با نظم به کار بندید، موجب پیشرفت بزرگی در کمیت و کیفیت نتایج خواهید شد.

مذاکره قابل یادگیری است

حتی کودکان هم مذاکره می‌کنند. آن‌ها می‌دانند که در انجوش گرفتن و مهرورزی واحد پول رایج مذاکره با والدین و خویشانندان است. فعالیت‌هایی مثل مذاکره (یا عدم مذاکره)، مصالحه (یا عدم مصالحه) و تلاش برای آشتی دادن سلايق متضاد بخشی حیاتی از زندگی انسان است. توانایی شما برای مذاکره می‌تواند تفاوت چشمگیری در زندگی مالی،

شغل، روابط و تقریبا همه داد و ستدهای زندگی روزمره ایجاد کند. خوشبختانه، مذاکره یک مهارت است و هر مهارتی قابل یادگیری است. هرکسی که امروز مذاکره‌کننده‌ای فوق‌العاده است، زمانی مذاکره‌کننده ضعیفی بوده که معاملاتی بسیار بدتر از امروز انجام می‌داده است. هرچه بیشتر اصول مذاکره را یاد بگیرید، به آن بیندیشید و تمرین کنید، به مذاکره‌کننده بهتری تبدیل می‌شوید. وقتی به نتایج بهتری دست یابید، اساس شادی، اعتماد به نفس و مسئولیت‌پذیری بیشتری خواهید داشت. یکی از نیروهای سرزنش‌ناپذیر، روش‌هایی که یاد می‌گیریم مقایسه کاری که انجام می‌دهیم با کاری است که می‌توانستیم انجام دهیم. به حوزه‌ای مهم در زندگی کاری یا شخصی، خود بیندیشید که امروز در آن مذاکره می‌کنید. وقتی این کتاب را می‌خوانید به درس اجرای این تکنیک‌ها برای کسب نتیجه بهتر از نتایج امروز خود فکر کنید. وقتی این ایده‌ها را عملی کنید، از نتایج بسیار بهتر و شادی بسیار بیشتر حاصل از مذاکره، گفت‌زده خواهید شد.