

دنیای واقعی مذاکرات

آشنایی با استراتژی‌های موفق در مذاکرات تجاری،
سازمانی و شخصی
(مجموعه مثال‌هایی از مذاکرات واقعی انجام شده در
اقصى نقاط دنیا، با محوریت مطالعات موردی)



تهیه و تألیف: دکتر جاشوا ویس

ترجمه: امید وکیل آزاد

www.ketab.ir

سرشناسه: وایس، جاشوا ان. Weiss, Joshua N

عنوان و نام پدیدآور: دنیای واقعی مذاکرات/ آشنایی با استراتژی‌های موفق در مذاکرات تجاری، سازمانی و شخص (مجموعه مثال‌هایی از مذاکرات واقعی انجام شده در اقصی نقاط دنیا، با محوریت مطالعات موردی)/ جاشوا وایس/ امید وکیل آزاد

مشخصات نشر: تهران: نشر راه طلایی، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۲۸۸ ص

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۱۸۲-۷-۵

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت‌ها: عنوان اصلی: The book of real-world negotiations : successful strategies from business, government, and daily life, 2020.

عنوان دیگر: آشنایی با استراتژی‌های موفق در مذاکرات تجاری، سازمانی و شخصی (مجموعه مثال‌هایی از مذاکرات واقعی انجام شده در اقصی نقاط دنیا، با محوریت مطالعات موردی)/

موضوع: مذاکره/ مذاکرات بازرگانی/ مذاکره — جنبه‌های اجتماعی

شناسه افزوده: وکیل آزاد، امید، ۱۳۶۰ — مترجم

رده‌بندی کنگره: BF۶۳۷

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۶۰۱۵۷



دنیای واقعی مذاکرات

نویسنده: جاسواویس

مترجم: امید وکیل آزاد

صفحه آراء: مهین حسن زاده

لیتوگرافی: اطلس

چاپ: رامین

چاپ اول: ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۱۸۲-۷-۵

همه حقوق چاپ و نشر این اثر محفوظ و در اختیار نشر راه طلایی است.

آدرس: خیابان گرگان جنوبی، خیابان شهید نیکزاد اسکویی، پلاک ۶، واحد ۴

تلفن: ۷۷۶۲۹۳۳۲

@ golden way-publication

goldenway.publications@gmail.com

فهرست

۱۱	سخن ناشر
۱۳	پیشگفتار
۱۵	پیشگفتار مترجم
۱۹	عدمه‌ی نویسنده
۲۳	پیاچه
	گفتار ۱: مذاکره‌کننده‌ی عادی مرتکب چه اشتباهاتی می‌شود و مذاکره‌کننده‌ی ماهر
۳۱	چه می‌کند؟
۴۳	بخش اول: مذاکرات تجاری در داخل کشور آمریکا
۴۹	گفتار ۲: نجات دو شرکت از ادغام اشتباه با استفاده از تفکر خلاقانه
۵۵	گفتار ۳: تبریک می‌گویم، شما به توافق رسیدید. حالا می‌توانید آن را بهتر کنید؟
	نار ۴: چگونه درباره‌ی تغییرات عمده در یک رابطه مذاکره کنیم، بدون آنکه آن رابطه
۶۳	از بین ببریم؟
	گفتار ۵: رابطه‌ی قوی، می‌تواند از طرح دعوا جلوگیری کند و یک منفعت مشترک
۷۵	دوجانبه ایجاد کند

گفتار ۶: بیایید از مذاکره خارج شویم، اما قبل از آنکه این کار را بکنیم، آیا فکر می‌کنید...؟ ۸۳

گفتار ۷: تعادل بین تأمین نیازهای کوتاه مدت و توسعه‌ی روابط بلندمدت، در فرایند

مذاکره ۹۱

گفتار ۸: در مذاکرات، از پشت سایه‌ها بیرون بیایید ۱۰۱

بخش دوم: مذاکرات بین‌المللی ۱۰۹

گفتار ۹: چگونه در مواجهه با تفاوت قدرت قابل توجه بین طرفین، مذاکره‌ی مؤثری

داشته باشیم؟ ۱۱۳

گفتار ۱۰: شکستن بن‌بست مذاکره به طور نامحسوس ۱۱۹

گفتار ۱۱: چگونه آشکار شدن اطلاعات، منجر به یک توافق جدید و بهتر می‌شود ۱۲۷

گفتار ۱۲: وقتی عجله برای رسیدن به "بله" به مشکلات بزرگ‌تری ختم می‌شود ۱۳۵

گفتار ۱۳: چگونه با خلاقیت و توجه به منافع طرفین، می‌توان بر شکاف موجود در مذاکره

غلبه نمود ۱۴۳

گفتار ۱۴: وقتی عدم توازن قدرت، در مذاکره مدیریت نمی‌شود ۱۵۱

گفتار ۱۵: مذاکرات تجاری در سایه‌ی اختلافات خانوادگی ۱۵۷

گفتار ۱۶: وقتی با مشکل مهمی روبرو شدید، به جای ترک میز مذاکره به فکر تغییر

ساختار باشید ۱۶۵

گفتار ۱۷: طی نمودن راهی طولانی، برای انجام موفق یک مذاکره ۱۷۳

گفتار ۱۸: تأثیر تفاوت‌های فرهنگی بر ایجاد اختلاف در مذاکره ۱۸۱

بخش سوم: مذاکرات دولتی و غیرتجاری ۱۸۹

گفتار ۱۹: همه چیز با یک یادداشت مجالده شده آغاز شد ۱۹۳

گفتار ۲۰: تفاوت بین بن‌بست و کشف راه حل ۲۰۳

گفتار ۲۱: قابلیت تطبیق‌پذیری در مواجهه با شرایط متزلزل ۲۱۱

گفتار ۲۲: گوش فرا دادن به صحبت‌ها، از پایین یک درخت! ۲۲۱

گفتار ۲۳: مذاکرات گروگان‌گیری همچون یک پياز، لایه‌های متعددی دارد ۲۲۹

گفتار ۲۴: موفقیت برای مذاکره‌کننده‌ی گروگان، شبیه به چیست؟ ۲۴۱

پیشگفتار (به قلم ویلیام یوری^۱)

بسیار خرسندم که این کتاب ارزشمند داستانهای مذاکره را که توسط دوست و همکار قدیمی خودم، جاشوا ویس جمع‌آوری، تحلیل و نگارش شده است، در اینجا معرفی می‌کنم. کتاب "دنیای واقعی مذاکرات" کمک می‌نماید تا شکاف قابل توجهی که در ادبیات مذاکره وجود دارد، پُر شود. این کتاب مکمل بسیاری از کتاب‌ها در این زمینه است که مفاهیم، چارچوب‌ها و مهارت‌های مذاکره را معرفی می‌کنند.

در این کتاب، خوانندگان می‌توانند نه تنها در مورد نتایج خلاقانه‌ی به‌دست آمده، بلکه شاید مهم‌تر از آن، در مورد چگونگی رفتار مذاکره‌کنندگان در رسیدن به نتایج رضایت‌بخش مورد توافق طرفین، اطلاعات کسب کنند.

من به‌عنوان یک انسان‌شناس، به قدرت عظیم داستان‌ها در انتقال تجربیات، ملاحظات و نگرش‌ها واقف هستم. ذهن انسان از طریق داستان‌ها بهتر می‌آموزد. با این حال، به دلیل حساسیت و محرمانه بودن، بسیاری از بهترین داستان‌ها در مورد مذاکرات، به اشتراک گذاشته نمی‌شوند. اینجا جایی است که جاشوا ویس، سهم بسزایی ایفا می‌کند. او مجموعه جذابی از داستانهای مذاکره را گردآوری کرده است تا بتوان آن‌ها را مورد بحث و تحلیل

قرار داد. جاشوا ویس از طریق این داستان‌ها، به ما کمک می‌کند تا با مبانی اصلی و روش‌های موفقیت در مذاکره آشنا شویم و همچنین جزئیات و ظرایف مهم برای رسیدن به توافق را درک نماییم.

این کتاب با برجسته‌سازی مذاکرات تجاری آغاز می‌شود و نشان می‌دهد چگونه مذاکره می‌تواند به طرفین کمک کند تا از موانع ایجاد شده در مسیر توافق، عبور کنند. جاشوا در بخش دوم کتاب ما را به سمت مذاکره در جهان پیرامون سوق می‌دهد - از مذاکرات سیاسی گرفته تا مذاکرات گروگان‌گیری. تقریباً در تمامی موارد، مذاکره‌کنندگان برای تشخیص آنچه واقعاً اتفاق می‌افتد، لازم است که عمیقاً در لایه‌های زیرین مذاکره، به کاوش بپردازند. آن‌ها فقط با درک این بُعد پنهان مذاکره، قادر به رفع نیازهای همتای خود و دستیابی به یک راه‌حل رضایت‌بخش هستند و به نظر می‌رسد کلید اصلی حل این موضوع، استفاده از خلاقیت در مذاکره و یافتن راه‌هایی برای بزرگ کردن کیک مذاکره، می‌باشد. همچنین در طول این داستان‌ها، جاشوا کمک می‌کند تا تصویری از خلاقیت، سخت‌کوشی، خستگی‌ناپذیری و دوراندیشی، در ذهن ما ترسیم شود، زیرا در یک مذاکره‌ی موفق، به تمامی آن‌ها نیاز خواهیم داشت.

جاشوا ویس با ارائه‌ی این مجموعه داستان‌هایی شوق‌انگیز، خدمت بزرگ و راستینی در حوزه‌ی مذاکره انجام داده است. من به او درود می‌فرستم و امیدوارم که شما خواننده‌ی گرامی، بینش و بهره‌ی کافی از داستان‌های این کتاب، کسب نمایید.

ویلیام بوری