

بهشت استارت آپ‌ها

(جلد سوم)

فوت و فن گرگ های مذاکره

www.ketab.ir

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر میثم شفیعی

سرشناسه: شیدایی پور، محسن، ۱۳۶۱-
عنوان و نام پدیدآور: بهشت استارت آپ ها - جلد ۳ - فوت و فن گرگ های مذاکره / نویسنده و مشاور: مهندس
محسن شیدایی پور؛ استاد مشاور: دکتر میثم شفیعی، ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق، صفحه آرا: مهندس
داود عبادی فرد.

مشخصات نشر: تهران: آفرینه، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری: ۳۲۸ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

وضعیت فهرست نویسی: فیپا - شابک: ۵-۱۰-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸

موضوع: شرکت های اقتصادی جدید -- ایران - business enterprises - Iran New

کسب و کار - ایران -- آموزش Business education - Iran

رده بندی کنگره: ۵/۵۳۸۲HF رده بندی دیویی: ۳۳۱/۷۰۹۵۵ شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۲۵۴۰۳ کد پیگیری: ۸۸۲۲۶۶۹

بهشت استارت آپ ها (جلد سوم)

فوت و فن گرگ های مذاکره

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر میثم شفیعی

صفحه آرا: مهندس داود عبادی فرد

ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق

طراح: احسان محمد مرادی

چاپ و صحافی: مجتمع چاپ و صحافی مدرن، بهشت (۰۹۱۲۱۵۳۴۹۵۱)

ناشر: آفرینه / نوبت چاپ: اول / سال چاپ: ۱۴۰۱ / تیراژ: ۵۵۰ جلد

قیمت: ۳۱۲ هزار تومان

شابک: ۵-۱۰-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸ • شابک دوره ۸ جلدی: ۷-۱۶-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸

شماره مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۶۲۷۳۴۵-۳۳۷۷۰-۹-۰ • کد پیگیری: ۲۲۹۲۶۱۰

مدیریت آموزش عالی بازرگانی: مهندس حسن محمدی مبارز و خانم زهرا شادنوش

پرسنل آموزشگاه: خانم سیده مریم رضوی و خانم نرگس فراهانی

وب سایت مرکز آموزش بازرگانی: WWW.QBTC.IR • اینستاگرام: Startups.paradise

وب سایت نویسنده: WWW.SHEIDAEIPOOR.IR • ایمیل: INFO@SHEIDAEIPOOR.IR

توزیع و پخش شوکوبوک: تهران/خ شریعتی/ پ ۱۷۶ - شماره تماس: ۰۹۱۲۳۵۳۱۶۰۶

کتاب حاضر در کتابخانه ملی به ثبت رسیده است و هرگونه کپی و الگوبرداری از
کتاب تخلف بوده و پیگرد قانونی دارد.

فهرست مطالب

۱۱.....مقدمه نویسنده

۱۳.....تعهد نویسنده

۱۵.....فصل اول: داشتن علم و سبک مذاکره

۱۶.....علم مذاکره

۱۷.....دلایل مذاکره

۱۹.....اهمیت مذاکره

۲۱.....اهداف مذاکره

۲۲.....مذاکره‌کنندگان حرفه ای

۲۵.....اصول و فنون مذاکره

۲۷.....اقدامات قبل از مذاکره

۲۸.....زبان بدن در مذاکره

۲۹.....الگوهای رفتاری در مدل کوسه ای

۳۱.....الگوهای رفتاری در مدل ماهی کپور

۳۳.....الگوهای رفتاری در مدل دلفین

۳۵.....الگوهای رفتاری در مدل روباه

۳۷.....مذاکره برد باخت

۳۸.....مذاکرات باخت برد

۳۹.....مذاکره برد برد

۴۱.....مذاکره باخت باخت

۴۳.....سبک‌های مذاکره

۴۵.....سبک مذاکره با آدم‌های دقیق

۴۷.....تمایلات رفتاری با آدم‌های دقیق

۴۷.....محیط کاری آدم‌های دقیق

۴۸.....ضعف‌های آدم‌های دقیق

۴۹	تمرین و خودسازی آدم‌های دقیق
۵۰	سبک مذاکره با آدم‌های خوش گفتار
۵۲	تمایلات رفتاری با آدم‌های خوش بین
۵۳	محیط کاری آدم‌های خوش بین
۵۴	ضعف‌های آدم‌های خوش بین
۵۴	تمرین و خودسازی آدم‌های خوش بین
۵۶	سبک مذاکره با آدم‌های کم‌رو
۵۸	تمایلات رفتاری با آدم‌های کم‌رو
۵۹	محیط کاری آدم‌های کم‌رو
۶۰	ضعف‌های آدم‌های کم‌رو
۶۰	تمرین و خودسازی آدم‌های کم‌رو
۶۲	سبک مذاکره با آدم‌های صریح
۶۴	تمایلات رفتاری با آدم‌های صریح
۶۵	محیط کاری آدم‌های صریح
۶۶	ضعف‌های آدم‌های صریح
۶۶	تمرین و خودسازی آدم‌های صریح
۶۷	سبک‌های حاشیه‌ای

فصل دوم: فرایند و آگاهی قبل از مذاکره

۷۰	اهمیت مذاکره رسمی
۷۰	مذاکره موفق
۷۱	فرایند مذاکره
۷۳	معین کردن قسمت‌های مذاکره
۷۵	دفاع کردن در مذاکره
۷۶	داشتن اطلاعات
۷۸	اطلاعات در جلسه مذاکره
۸۲	مراحل پیش مذاکره
۸۴	فواید مذاکره فردی
۸۵	فواید مذاکره گروهی
۸۶	بلوک‌بندی در مذاکره
۸۷	پیشنهاددهندگان در مذاکره

۸۹	آسیب‌های مذاکره
۹۰	اعتماد در مذاکره
۹۱	اعتماد مبتنی بر شناخت
۹۳	قدرت و اختیار در مذاکره
۹۶	امتیازات در مذاکره
۹۸	تکنیک‌های امتیازات در مذاکره
۹۹	تست توجه و عدم توجه
۱۰۰	تعارض در مذاکره
۱۰۲	راهکار بهبود تعارض
۱۰۳	تست تعارض در مذاکره
۱۰۵	مذاکرات سخت
۱۰۷	مذاکرات نرم
۱۰۸	تست مذاکرات نرم و سخت
۱۰۹	نکات مذاکرات نرم و سخت

فصل سوم: روش‌ها و تکنیک‌های مذاکره

۱۱۳	شروع مذاکره
۱۱۴	اولین قدم در مراحل مذاکره
۱۱۶	تکنیک‌های مذاکره
۱۱۷	اصول و فنون مذاکره
۱۲۲	تنظیم زمان در مذاکرات
۱۲۹	قوانین پیش از مذاکره
۱۳۲	کدهای داخل جلسه مذاکره
۱۳۳	منافع مذاکره
۱۳۵	مذاکره در مقابل منافع
۱۳۷	شناسایی منافع مذاکره
۱۴۰	بزرگ کردن منافع
۱۴۲	داشتن بتنا BATNA در مذاکره
۱۴۴	مزایا و راهکارهای بتنا
۱۴۵	انواع بلوف در بتنا
۱۴۷	زوپا ZOPA در مذاکره
۱۴۸	

مقدمه نویسنده

فروش و برند شدن حرفه‌ای در کسب و کار نیاز به مذاکره هوشمند دارد، زمانی می‌توانید در مذاکره موفق باشید که ترفندها و تاکتیک‌های اصول مذاکره را بلد باشید، تنها راه گرگ مذاکره شدن آموزش و یادگیری روش‌های مذاکره است که شما را از تمامی بخش‌های آن آگاه می‌کند تا مغلوب مذاکرکننده نشوید، در این کتاب براتون تله‌ها و ترفندهای مذاکره را به صورت طبقه‌بندی شده و ماندگار آموزش می‌دهیم تا دغدغه مذاکره با افراد را نداشته باشید.

در هر مذاکره‌ای دو تفاوت بین یک رابطه سالم و ناسالم وجود دارد:

۱. هر کدام از طرفین در رابطه چه قدر مسئولیت‌پذیر باشند.
۲. میزان آمادگی هر کدام از طرفین برای پذیرفتن و بدرفته نشدن از جانب شریک زندگی‌شان معلوم باشد.

در هر جایی که یک رابطه ناسالم و سمی وجود داشته باشد، احساس مسئولیت‌پذیری ضعیفی در هر دو طرف وجود خواهد داشت. نشانه یک رابطه ناسالم در این است که هر دو نفر سعی می‌کنند مشکلات خودشان را حل کنند و فقط احساس خوبی نسبت به خودشان داشته باشند.

در اعتمادسازی بدون درگیری، هیچ اعتمادی به وجود نمی‌آید. درگیری باعث می‌شود تا بفهمید چه کسی بی‌قید و شرط است یا اینکه به دنبال منافع خودش است. برای برقراری یک رابطه سالم هر دو نفر باید مایل به گفتن و شنیدن نه باشند. تضاد نه فقط طبیعی‌ست، بلکه برای حفظ یک رابطه سالم بسیار ضروری‌ست. اگر دو نفری که با هم نزدیک باشند نتوانند اختلافات خود را آشکارا و صریح بیان کنند، این رابطه به تدریج سمی خواهد شد.

اعتماد مهم‌ترین عنصر در هر رابطه است. به همین دلیل است که بدون اعتماد، رابطه هیچ مفهومی ندارد و خیانت بسیار مخرب است. این فقط مربوط به رابطه

نیست، بلکه اعتمادی ست که از بین رفته است. بدون اعتماد هیچ رابطه ای نمی تواند دوام بیاورد. پس یا اعتمادتان را از نو بسازید یا اینکه از همدیگر خداحافظی کنید. اگر فردی اعتماد شما را از بین می برد، شما باید یک سابقه پاک مستمر در بهبود رفتاری او ببینید. فقط در این هنگام می توانید شروع به اعتمادسازی به فرد خیانت کار کنید و در این صورت آن فرد واقعاً می تواند تغییر کند.

در پارادوکس شکست زمانی می توانید موفق باشید که حاضر به شکست در آنها شوید. اگر حاضر به شکست نباشید، حاضر به موفقیت هم نیستید.

۱. ارزش های بهتر فرایند محور هستند. چیزی شبیه ابراز صادقانه خود شما نزد دیگران که معیاری برای ارزش صداقت است و هیچ وقت به طور کامل به پایان نمی رسد. این یک مشکل است که باید به طور مداوم انتظار شروع مجددش را داشته باشید.

۲. هر گفت و گو و رابطه جدید، چالش ها و فرصت های جدیدی را برای بیان صادقانه به ارمغان می آورند. این فرایند یک ارزش مداوم و مادام العمر است که تمامی ندارد. خواننده عزیز اگر واقعاً دوست دارید تغییر را در مذاکرات اخلاقی، خانوادگی و کسب و کار خود بوجود بیاورید قبل از اینکه کتاب آموزش فوت و فن گرگ های مذاکره را بخوانید، حتماً مطالب کتاب را با این تفکر مطالعه کنید:

۱. به طور واقعی برای کتاب ارزش قائل شوید و آن را برای آینده خود مفید بدانید.
۲. هنگام مطالعه برای درک بیشتر با تأمل و آهسته آهسته فصل های کتاب را در زندگی روزمره خود دنبال کنید.

۳. در هنگام مطالعه حش واقعی و یادگیری را در خود تقویت کنید و نیت داشته باشید بعد از یادگیری مطالب آن ها را برای افرادی که به این مطالب نیاز دارند آموزش دهید.

۴. اگر مطالب کتاب برایتان ارزشمند و مفید بود آن را به دوستان خود معرفی کنید. بدون شک اگر این نکات را در برنامه مطالعه خود قرار دهید مطالب این کتاب پیشرفت شما را به صورت هوشمند بالا خواهد برد و موفقیت های خود را به صورت شگفت انگیزی احساس خواهید کرد.

قبل از اینکه هر کسب و کاری را شروع کنید، اول خودتان را باور داشته باشید و بعد کتاب بهشت استارت آپ ها را بخوانید.

نویسنده و مشاور: محسن شیدایی پور