

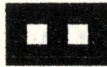
# مذاکره

به زبان آدمیزاد

اثر مایکل سی. دونالدسون

می می دونالدسون

ترجمه‌ی سهیلا نصیری اعظم



هیروند



## فهرست کوتاه

- ۲۵ ..... مقررمه.....
- ۳۷ ..... بخش ۱: از شعار پیشاهنگی پیروی کن آماده باش!.....
- ۳۹ ..... مذاکره و زندگی.....
- ۵۵ ..... آمادگی برای پیروزی.....
- ۸۳ ..... طراحی جلسه‌ی اول.....
- ۱۰۱ ..... بخش ۲: تعیین حدود و اهداف.....
- ۱۰۳ ..... تعیین حدود... و رعایت آن‌ها.....
- ۱۱۷ ..... ایجاد هدف - بلندپروازی.....
- ۱۲۹ ..... بخش ۳: حفظ حاصله‌ی اساسی.....
- ۱۳۱ ..... فشردن دکمه‌ی جادویی مکت.....
- ۱۴۳ ..... چگونگی برخورد با مسائل حساس.....
- ۱۶۳ ..... بخش ۴: آیا شما هم می‌شنوید؟.....
- ۱۶۵ ..... برای پیشرفت کردن خوب گوش دهید.....
- ۱۷۹ ..... کمک‌های شنیداری برای همه.....
- ۲۰۳ ..... ندای درون شما بهترین دوست شماست.....
- ۲۱۵ ..... گوش دادن به زبان بدن.....
- ۲۴۱ ..... بخش ۵: همان، آکه هست بگوید.....
- ۲۴۳ ..... کنترل از طریق شفاف‌سازی.....
- ۲۶۳ ..... علائم زبانی ایست.....
- ۲۸۱ ..... مذاکرات تلفنی.....
- ۲۹۷ ..... بخش ۶: به انجام رساندن معامله.....
- ۲۹۹ ..... مذاکره‌ی برد - برد.....
- ۳۰۹ ..... گذر از موانع.....
- ۳۳۱ ..... عقد قرارداد: پاداش بزرگ.....



بفش ۷: بفش ده تایی ها ..... ۳۵۳

ده روش برای استادی در فن مذاکره ..... ۳۵۵

ده ویژگی شخصیتی مذاکره کنندگان برجسته ..... ۳۶۵

ده اشتباه رایج در مذاکره ..... ۳۷۳

ده مذاکره‌ی کلیدی در زندگی شما ..... ۳۸۱

ده فیلم برای اینکه اجاره کنید، ببینید و لذت ببرید ..... ۳۹۷

ده کتاب دیگر که می‌توانید به کتابخانه‌تان اضافه کنید ..... ۴۰۷



## پیشگفتار

وقتی از من خواستند برای این کتاب جذاب مقدمه‌ای بنویسم فوراً قبول کردم، چون چند فصل اول آن را خوانده بودم. من، مایکل رونالدسون را از زمان دانشکده‌ی حقوق می‌شناسم. می‌می را هم از طریق این نوشته‌ها بهتر شناختم. من و او در رابطه با جامعه‌ی انسانی از ارزش‌های بنیادی مشترکی برخوردار هستیم و در مورد اهمیت نقش مذاکره‌ی صادقانه در شناخت آن ارزش‌ها توافق داریم.

تا آنجا که می‌دانم این تنها کتابی است در مورد مذاکره که با فصلی در مورد ایجاد یک شعار کاری یا فردی شروع می‌شود؛ آن هم شعاری که از دل ارزش‌ها و باورها شما دربیاید و آن‌ها را با هم ترکیب کند. سخت معتقدم که آدم‌ها باید همیشه آگاهانه و براساس باورهای درونی‌شان مذاکره کنند. اضافه کنم این کتاب تنها کتابی در مورد مذاکره است که یک بخش کامل را به گوش دادن به ندای درون اختصاص داده. برای استفاده از مطالب دیگر کتاب به بهترین وجه، باید یاد بگیرید چطور به ندای قلبتان گوش کنید.

من با مذاکرات پیچیده و مخاطره‌آمیز، ناآشنا نیستم. در سابقه‌ی کاری من به‌عنوان دادستان ایالت اورگون، برخی مذاکرات نفس‌گیر و دشوار هم هست. من به‌عنوان یکی از سه نماینده‌ی اصلی ۵۰ ایالت در مذاکرات پیرامون مسائل غیرعادی و پیچیده‌ی نرخ‌گذاری نفت شرکت کردم. مذاکره با موافقت‌نامه‌ای به ارزش بیش از ۴ میلیارد دلار به سرانجام رسید. در آن زمان، این پرونده بزرگ‌ترین موافقت‌نامه در تاریخ قوانین آمریکا بود. این مذاکرات در بازه‌ی دست‌کم چهارساله در ۱۵ مکان متفاوت و با حضور چند ده شرکت‌کننده انجام شد.

با توجه به این مورد و تجربیات دیگر، خوب می‌دانم روش‌های سطحی مذاکره ممکن نیست جایگزین ارتباط آگاهانه و مبتنی بر باورهای عمیق باشد. این کتاب را دوست دارم، زیرا به‌وضوح نشان می‌دهد چگونه مذاکره براساس مجموعه‌ای از ارزش‌های بنیادی صورت می‌گیرد. ما باید خود و آنچه می‌خواهیم انجام دهیم را بشناسیم و بعد آن ارزش‌ها و احساسات را به آن‌هایی که در ظاهر دشمن ما هستند انتقال دهیم. در این کتاب این مطلب را درمی‌یابیم که چطور می‌شود همه‌ی ما مذاکرات