

موفقیت در مذاکره

۲۴ مرحله جهت کسب توافق



استیون پی. کوهن

ناھید سپهرپور



www.avin.pcstianbook.net
peikavinn@yahoo.com

فهرست

۱۱	موفقیت در مذاکره.....
۱۳	مذاکره را درک کنید.....
۱۶	بر منافع تمرکز کنید.....
۱۹	به منافع سه گانه بیندیشید.....
۲۲	بینید آیا لازم است آن را متوقف کنید؟.....
۲۵	خود را واکسینه کنید.....
۲۸	اطلاعات کسب کنید.....
۳۱	خود را برای فرآیند مذاکره آماده کنید.....
۳۴	بدانید چرا باید آماده شوید.....
۳۷	با گروهتان کار کنید.....
۴۰	منافع خود را به صورت نقشه ترسیم کنید.....
۴۳	پیرسید و گوش کنید.....
۴۶	به طور استراتژیک واکنش نشان دهید.....
۴۹	احساسات را برنامه ریزی کنید.....
۵۲	همواره بهره‌وری کنید.....
۵۵	نحوه شروع را بدانید.....
۵۸	با تفاوت‌ها کار کنید.....
۶۱	روی ارزش‌ها مذاکره کنید.....
۶۴	احترام بگذارید.....
۶۷	خلاقانه بیندیشید.....
۷۰	دستور کار تهیه کنید.....
۷۳	چانه‌زنی کنید «اگر... آن گاه...».....
۷۶	تعهد ایجاد کنید.....
۷۹	هوشمندانه مذاکره کنید.....
۸۲	حول هفت محور حرکت کنید.....

مذاکره در مسائل شخصی خود نیز بکار بندید و مزایای دیگر آن نیز می‌تواند برای شخص شما بسیار مهم باشد.

این درس حاوی نمونه‌هایی از مذاکره و الگوهای فلسفی است که به

موفقیت در مذاکره

کتاب حاضر سه هدف را دنبال می‌کند: کمک به ارتقاء مهارت در مذاکره، افزایش اعتماد به نفس و افزایش منافع حاصل از مذاکراتی موثر.

دروس ۲۴ گانه این کتاب معطوف به مذاکره در کسب و کار است؛ مذاکره موثر می‌تواند از جهات متعددی برای شغل و حرفه شما سودآور باشد. همچنین به شما کمک کند تا در هر عرصه‌ی دیگر زندگی نیز به نحو موثری مذاکره کنید.

مذاکره یک فعالیت بشری جهانی است: ما بیش از آنچه تصور کنیم، اغلب به طور روزمره در حال چانه‌زنی و معامله با افراد پیرامون خود هستیم. همه ما در فعالیت‌های کاری خود به مهارت‌های مذاکراتی خوب احتیاج داریم و در عین حال به ارزش این مهارت‌ها در زندگی شخصی خود نیز واقفیم.

چندین سال قبل، پس از تدریس در رشته مذاکره پیشرفته، برای شرکت‌کنندگان در این رشته فرمی جهت پیگیری تحولات درازمدت فرستادم. یکی از شرکت‌کنندگان پاسخ داد که او از فن مذاکره در زندگی حرفه‌ای خود استفاده نکرده، اما آن را برای نجات زندگی زناشویی‌اش بکار برده است.

امیدوارم این کتاب به شما کمک کند تا مهارت خود در زمینه مذاکره را ارتقا دهید. فکر می‌کنم به همین دلیل هم هست که مشغول خواندن آن هستید. اما یقین دارم که می‌توانید آموخته‌های خود از این کتاب را برای مذاکره در مسائل شخصی خود نیز بکار بندید و مزایای دیگر آن نیز می‌تواند برای شخص شما بسیار مهم باشد.

این دروس حاوی نمونه‌هایی از مذاکره و الگوهای فلسفی است که به