

مافیای مذاکره

(هر آنچه لازم است قبل، حین و بعد از یک مذاکره حرفه‌ای و اصولی بدانید)

رسول ناصری

www.ketab.ir



هامون نو

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور
مشخصات نشر
تأصیری، رسول، ۱۳۷۷-
مافیای مذاکره : هر آنچه لازم است قبل، حین و بعد از یک مذاکره حرفه‌ای و اصولی بدانید/ رسول ناصری.
دشتستان: هامون نو، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری
شابک
وضعیت فهرست نویسی: فیا
عنوان دیگر
موضوع
۹۵: ص.
۹۷۸-۶۳۲-۶۴۹۰-۷۰-۲:
هر آنچه لازم است قبل، حین و بعد از یک مذاکره حرفه‌ای و اصولی بدانید.
مذاکره
Negotiation

رده بندی کنگره
رده بندی دیویی
شماره کتابشناسی ملی
BF ۶۳۷ :
۱۵۸/۵
۶۷۱۳۳۵

www.ketab.ir

مافیای مذاکره

(هر آنچه لازم است قبل، حین و بعد از یک مذاکره حرفه‌ای و اصولی بدانید)

نویسنده: رسول ناصری

انتشارات: هامون نو

نوبت و سال چاپ: اول - ۱۴۰۰

شمارگان: ۳۰۰ نسخه

قیمت: ۷۸ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۹۰-۷۰-۲

نشانی: استان بوشهر - دشتستان - پشت کاروانسرای مشیرالملک - کوچه ۱۷ - پلاک ۴۶

کدپستی ۷۵۶۱۷۳۵۱۶۵ - شماره تماس: ۰۹۱۷۱۷۳۶۰۷۵ - ۰۹۳۳۵۷۵۱۷۱۷

www.hamooniran.ir

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۹	چرا مافیای مذاکره؟
۱۳	قدم اول
۱۳	تعریف مذاکره چیه و چرا مهم است؟
۱۷	انواع مذاکره
۲۲	هشدار مافیایی
۲۵	قدم دوم
۲۵	الزامات مذاکره
۲۵	قسمت اول: آغاز مذاکره
۲۸	اما مذاکره ساده چیه و چه معنایی داره؟
۲۸	الف) مذاکره ساختاریافته
۲۸	ب) مذاکره ساختارنیافته
۳۳	تکنیک‌های بی‌قید و شرط جهت آب کردن یخ مذاکره
۳۶	موارد دیگر برای آغاز مذاکره
۴۷	قسمت دوم؛ میانه مذاکره
۵۱	اشتباه شهروندان پیش چشم رئیس مافیا
۵۳	احتمال شکست رئیس مافیا
۵۴	رئیس مافیا خصیص است
۵۵	مافیا یا شهروند کدام مدعی‌ترند؟
۵۷	رئیس مافیا کتک می‌خورد یا...؟
۵۸	به نظر شما نوع انتقاد بهتر و نتیجه‌آور کدام است؟
۵۹	در بازی مافیا هیچ چیز قطعی نیست
۶۰	مافیا بدون توجه به حواشی

۶۱	رئیس مافیا از فرافکنی (projection) می‌گوید.....
۶۳	در میانه مذاکره رعایت ۱۴ مورد زیر ضروری است
۷۶	ترفندهای پایان مذاکره
۸۰	مافیای اعتمادساز
۸۳	قدم سوم
۸۳	بیست تکنیک جهت مافیای مذاکره شدن
۹۱	مافیا در آخرین لحظه می‌گوید

مقدمه

چرا مافیای مذاکره؟

چند روز پیش در جلسه‌ای حضور داشتیم که در آن دو نفر به نمایندگی از یک شرکت بسیار بزرگ که نزدیک به ۳۰ سال قدمت برندشان در این صنعت بود، به شیراز آمده بودند برای مذاکره و در نهایت عقد قرارداد با شرکتی که من در آنجا به عنوان مدیر فروش مشغول فعالیت هستم و در حین جلسه تقریباً دو ساعته، دقیقاً سه بار حرف‌های طرفین به اصطلاح در همدیگر گیر می‌کرد و تا جایی که اگر چند تکنیک بیخ‌شکنی که از جانب ما به‌وجود آمد انجام نمی‌شد، کلاً با ناراحتی طرفین آن جلسه در میانه‌ی راه قطع می‌شد و هر لحظه‌ای که می‌گذشت بیشتر احساس می‌کردم که آن‌ها کاملاً بدون هدف و بلد بودن هیچ‌کدام از اصول و قوانین مذاکره، یا به این جلسه گذاشته‌اند! چرا که در دنیای مذاکره این اصل وجود دارد که شما قبل از ورود به جلسه یا صحبت کردن با طرف مقابل باید برنده آن جلسه باشی، یعنی قبل از ورود و دیدار تمامی خواسته‌های خود را نوشته و منفعت طرف مقابلت را هم مدنظر قرار داده باشی و پیش‌بینی‌های لازم را جهت اینکه در چه مواردی ممکن است به اختلاف‌نظر برخورد کنید و راه‌حل آن اختلاف‌نظر چیست و در صورت

وجود اتفاقات غیرمنتظره چه برنامه‌های جایگزینی یا پلن‌های B و C برای مواجهه با آن پیش‌آمد دارید که بتوانید کنترل آن جلسه را در دست داشته و اهدافتان را دنبال کنید و سپس وارد آن بشوی در غیر این صورت انگار خودت رو در اقیانوسی انداخته‌ای که موج و جهت باد برای تعیین جهت‌تان تصمیم می‌گیرد و قطعاً آن مطابق میل‌تان نخواهد بود، در نهایت آن جلسه‌ای که ما داشتیم بدون هیچ نتیجه و توافقی به پایان رسید و میهمانان رفتند و ما سریع با تماس تلفنی قرار جلسه‌ای با شرکت دیگری جهت بستن قرارداد و خرید از آن‌ها انجام دادیم، بله به همین راحتی همه ما روزانه پیشنهادات و فرصت‌های فوق‌العاده‌ای در طول روز از دست می‌دهیم، بی‌آنکه خود متوجه آن باشیم و هر روز هم گله و شکایت می‌کنیم از اقتصاد تورمی و بازار خراب و نبود کار در صورتی که حداقل‌ها را نه بلدیم و نه به دنبال یاد گرفتن آن هستیم و پس از این اتفاق بود که بر خود لازم دانستیم حتماً قبلی در راستای افزایش مهارت‌های شما دوستان در زمینه مذاکره بردارم که بعد از مطالعه و تمرین موارد گفته شد در این کتاب دیگر ناخودآگاه به یک مذاکره‌کننده خبره تبدیل می‌شوید.

اما قبل از آغاز جدی مباحث آموزشی این کتاب جا دارد به تو دوست عزیزم که در راستای افزایش مهارت‌های خودت این قدم را برداشته و دنبال یادگیری و رشد خودت هستی، یک خداقوت گفته و این شاهبیت مولانا را که در تمامی کارگاه‌ها به دوستانی که حضور پیدا می‌کنند می‌گوییم، در اینجا با شما به اشتراک بگذارم:

آنکس که بداند و بخواهد که بداند
 خود را به بلندای سعادت برساند
 آنکس که نداند و نخواهد که بداند
 حیف است چنین جانوری زنده بماند

یعنی که شما جزو دسته‌ای قرار گرفته‌اید که هم می‌دانید و هم می‌خواهید بیشتر بدانید و قطعا با این ذهنیت و نگرش به راحتی می‌توانید خودتان را به بلندای هر سعادت و هدفی که دارید برسانید. اما قبل از آغاز به شما دوست مافیایی عزیز بگویم که مهم‌ترین معیار در مذاکره خود شما هستید و هیچ‌وقت در هیچ جای دنیا هیچ نسخه یکسانی وجود ندارد. برای موفقیت در مذاکره و این موضوع مهمی که باز هم در ادامه بیشتر به آن اشاره خواهیم کرد اما مواردی که در اینجا گفته می‌شود فقط برای متوسط انسان‌هاست و اصلا دلیلی بر این نیست که چیزی که برای متوسط انسان‌ها جواب داد برای من و یا شما نیز حتما جواب دهد.

این کتاب یک کتاب علمی همراه با تجربه شخصی نویسنده است!

با توجه به اینکه من رسول ناصری از سن خیلی کم به دلیل مشکلاتی که در برهه‌ای از زندگی گریبان زندگی‌ام را گرفته بود، مجبور به کار کردن بودم، تمام این کتاب علاوه بر منابع داخلی و خارجی معتبر از

جنس تجاری است که در دل بازار در زمان بازاریابی تا سرپرستی و مدیریت فروش و همچنین در حال حاضر که مدرس فروش هستم، است و سعی کرده‌ام بعد از هر نکته با آوردن یک مثال واقعی از زندگی شخصی خودم آن موضوع را کاملاً روشن سازم.

در قدم اول توضیح اینکه مذاکره چیست و اصلاً چرا مهمه؟ و سپس در قدم دوم الزامات قبل، حین و بعد از مذاکره را عنوان می‌کنم و در قدم سوم اگر قول بدهید که فقط در موارد اخلاقی از آن استفاده کنید، دوازده تکنیک مافیای مذاکره‌شدن را با شما به اشتراک می‌گذارم.

❖ تمامی ماجراها و مثال‌های این کتاب کاملاً واقعی است!