

خلاصه کتاب مذاکره برایان تریسی

کتاب مذاکره برایان تریسی، ترجمه‌ای از کتاب «Negotiation» نوشته **برایان تریسی**، راهنمایی جامع و کاربردی برای تمام افرادی است که می‌خواهند هنر و علم مذاکره را بیاموزند تا در تمام جنبه‌های زندگی شخصی و کاری خود به نتایج بهتری دست یابند.

این اثر تاکید می‌کند زندگی، یک مذاکره طولانی از گهواره تا گور است و توانایی شما در مذاکره کردن، بیش از هر مهارت دیگری، موفقیت شما را تعیین می‌کند. اگر نتوانید به نفع خودتان مذاکره کنید، ناگزیر قربانی افرادی خواهید شد که در این مهارت از شما بهتر هستند.

در کتاب مذاکره برایان تریسی، ۲۱ ایده کلیدی و استراتژی اثبات‌شده ارائه می‌شود که کمک می‌کند در هر شرایطی معاملات بهتری انجام دهید، درآمدها را افزایش دهید و با اعتماد به نفس بیشتری از منافع خود دفاع کنید.

ایده اصلی کتاب مذاکره برایان تریسی

ایده محوری کتاب مذاکره برایان تریسی این است همه چیز، قابلیت مذاکره دارد. قیمت‌ها و شرایطی که ابتدا به شما پیشنهاد می‌شود، اغلب فقط یک نقطه شروع برای بحث هستند؛ نه یک واقعیت غیرقابل تغییر. موفقیت در زندگی و کار، متعلق به کسانی است که این اصل را می‌پذیرند و با شجاعت، برای رسیدن به شرایط بهتر «درخواست» می‌کنند.

این کتاب، تاکید می‌کند مذاکره یک استعداد ذاتی نیست؛ بلکه مهارتی کاملاً آموختنی است. موفقیت در این مهارت، به موارد زیر بستگی دارد:

- آمادگی (که ۸۰ درصد موفقیت را تشکیل می‌دهد)
- درک روانشناسی طرف مقابل
- تمرکز بر ایجاد یک نتیجه «برد-برد» در روابط بلندمدت

خلاصه نکات کتاب مذاکره برایان تریسی

فصل اول: هر چیزی، قابل مذاکره است

این دیدگاه را در خود پرورش دهید که قیمت‌ها و شرایط، ثابت و قطعی نیستند. هر قیمتی که توسط یک انسان تعیین شده، توسط انسان دیگری قابل تغییر است. وظیفه شما این است با پرسیدن و چانه‌زنی، راهی برای بهبود معامله به نفع خودتان پیدا کنید.

فصل دوم: بر ترس مذاکره غلبه کنید

بزرگ‌ترین مانع در مذاکره، ترس از «نه» شنیدن یا طرد شدن است. برای غلبه بر این ترس، به یاد داشته باشید نداشتن پذیرش، موضوعی شخصی نیست.

پاسخ منفی طرف مقابل، واکنشی به پیشنهاد شما است؛ نه شخصیت شما. مذاکره را مانند یک بازی ببینید و از درخواست کردن نترسید.

فصل سوم: انواع مذاکره

دو نوع اصلی مذاکره وجود دارد:

۱. **مذاکره یک‌باره:** زمانی که احتمالاً دیگر هرگز طرف مقابل را نخواهید دید (مانند خرید از یک دست‌فروش). هدف، کسب بهترین نتیجه ممکن برای خودتان است.
۲. **مذاکره بلندمدت:** زمانی که با فرد یا سازمانی یک رابطه کاری مداوم دارید. در این حالت، هدف اصلی باید رسیدن به یک توافق «برد-برد» و حفظ رابطه باشد.

فصل چهارم: روابط کاری دائم

در روابط کاری بلندمدت، هدف مذاکره باید رسیدن به توافقی باشد که هر دو طرف احساس کنند نیازهایشان تامین شده و انگیزه درونی برای اجرای تعهدات خود و انجام معاملات بعدی را داشته باشند.

تمرکز بر خشنود کردن طرف مقابل، اغلب بهترین راه برای رسیدن به نتایج مطلوب برای خودتان است (قانون تلاش غیرمستقیم).

فصل پنجم: شش سبک مذاکره

شش نتیجه یا سبک اصلی در مذاکره وجود دارد:

۱. برد-باخت
۲. باخت-برد
۳. باخت-باخت
۴. سازش

۵. معامله نکردن

۶. مذاکره برد-برد

ایده‌آل‌ترین حالت، مذاکره برد-برد است. در این حالت، طرفین اغلب با خلاقیت به یک «گزینه سوم» دست می‌یابند که از پیشنهادهای اولیه هر دو بهتر است.

فصل ششم: کاربردهای قدرت در مذاکره

قدرت شما در مذاکره، اغلب بیشتر از آن چیزی است که فکر می‌کنید. منابع مختلفی، از جمله موارد زیر، برای قدرت وجود دارد:

۱. قدرت آمادگی

۲. قدرت اختیار

۳. قدرت آگاهی از نیازهای طرف مقابل

۴. قدرت همدلی

۵. قدرت تشویق و تنبیه

۶. قدرت سرمایه‌گذاری (زمان و انرژی صرف‌شده در مذاکره)

فصل هفتم: قدرت و برداشت

قدرت، یک امر ذهنی است. مهم نیست چقدر قدرت دارید، مهم این است طرف مقابل چقدر فکر می‌کند شما قدرت دارید. با نمایش شجاعت، تعهد، بی‌تفاوتی و دانش تخصصی، می‌توانید برداشت طرف مقابل از قدرت خود را افزایش دهید.

فصل هشتم: اثر احساسات بر مذاکره

احساسات، دشمن بزرگ یک مذاکره خوب هستند. هرچه شما یا طرف مقابل بیشتر درگیر احساساتی مانند اشتیاق، طمع، ترس یا عصبانیت شوید، توانایی تفکر شفاف و منطقی کاهش می‌یابد.

طرفی که از نظر احساسی کمتر درگیر است، قدرت بیشتری دارد. همیشه آرام و بی‌طرف بمانید.

فصل نهم: عامل زمان در تصمیمات

زمان و زمان‌بندی، عواملی کلیدی هستند. طرفی که فوریت و عجله بیشتری دارد، معمولاً در موضع ضعف قرار می‌گیرد.

از مهلت‌های زمانی به نفع خود استفاده کنید؛ اما اجازه ندهید شما را برای تصمیم‌گیری سریع، تحت فشار قرار دهند. به یاد داشته باشید ۸۰ درصد مسائل مهم، در ۲۰ درصد پایانی زمان مذاکره، حل می‌شوند.

فصل دهم: خواسته خود را بدانید

هرگز بدون اینکه دقیقاً بدانید چه می‌خواهید، وارد مذاکره نشوید. قبل از شروع، سه سطح نتیجه را برای خود مشخص کنید:

۱. بهترین نتیجه ممکن (ایده‌آل)
۲. نتیجه قابل قبول (معمولی)
۳. بدترین نتیجه قابل قبول (نقطه ترک مذاکره)

فصل یازدهم: پروژه مذاکره‌ها روارد

این رویکرد مشهور، چهار اصل کلیدی برای مذاکره موفق ارائه می‌دهد:

۱. اصل اول: افراد را از مسئله جدا کنید.
۲. اصل دوم: بر «علايق» تمرکز کنید؛ نه «جایگاه‌ها».
۳. اصل سوم: قبل از تصمیم‌گیری، «گزینه‌های» متعددی برای سود متقابل ایجاد کنید.

۴. اصل چهارم: اصرار کنید نتیجه، بر اساس یک «معیار» عینی و بی‌طرفانه باشد.

فصل دوازدهم: آمادگی، کلید کار است

هشتاد درصد موفقیت در مذاکره، به آمادگی شما بستگی دارد. درباره طرف مقابل و نیازهایش تحقیق کنید، حقایق را جمع‌آوری کنید و مهم‌تر از همه، برای خود گزینه‌های جایگزین متعددی ایجاد کنید.

هرچه گزینه‌های بیشتری داشته باشید، قدرت و آزادی عمل شما در مذاکره بیشتر خواهد بود.

فصل سیزدهم: جایگاه طرفین را مشخص کنید

یکی از قدرتمندترین تکنیک‌های آمادگی این است شرایط را برعکس کنید و خود را جای طرف مقابل بگذارید.

قبل از مذاکره، از دید او به مسئله نگاه کنید و از خود بپرسید: «اگر من جای او بودم، چه می‌خواستم و چه نقاط قوت و ضعفی داشتم؟» این کار، بینش فوق‌العاده‌ای به شما می‌دهد.

فصل چهاردهم: قانون چهار

بر اساس این قانون، تقریباً در هر مذاکره‌ای تنها چهار مسئله اصلی برای حل شدن وجود دارد: «یک مسئله اساسی و سه مسئله فرعی».

معمولاً مسئله اصلی برای شما، با مسئله اصلی برای طرف مقابل متفاوت است. با شناسایی این چهار مورد برای هر دو طرف، می‌توانید زمینه‌هایی برای مصالحه و توافق برد-برد پیدا کنید.

فصل پانزدهم: قدرت القا در مذاکره

محیط و عوامل غیرکلامی، تاثیر زیادی بر نتیجه مذاکره دارند. سعی کنید در مکانی بی طرف یا در دفتر خودتان مذاکره کنید.

با زبان بدن باز (دستها باز و کف دستها پیدا) و رفتاری گرم و دوستانه، تاثیر مثبتی بر طرف مقابل بگذارید و او را برای توافق آماده تر کنید.

فصل شانزدهم: ترغیب با عمل متقابل

اصل «عمل متقابل»، یکی از قوی ترین محرک های روان شناختی است. انسان ها به طور ناخودآگاه نیاز دارند لطف دیگران را جبران کنند. با دادن یک امتیاز کوچک در ابتدای مذاکره، طرف مقابل را تشویق می کنید بعدا امتیازی به شما بدهد. همیشه از کلمه «عادلان» استفاده کنید تا این حس را تقویت نمایید.

فصل هفدهم: ترغیب با تأیید اجتماعی

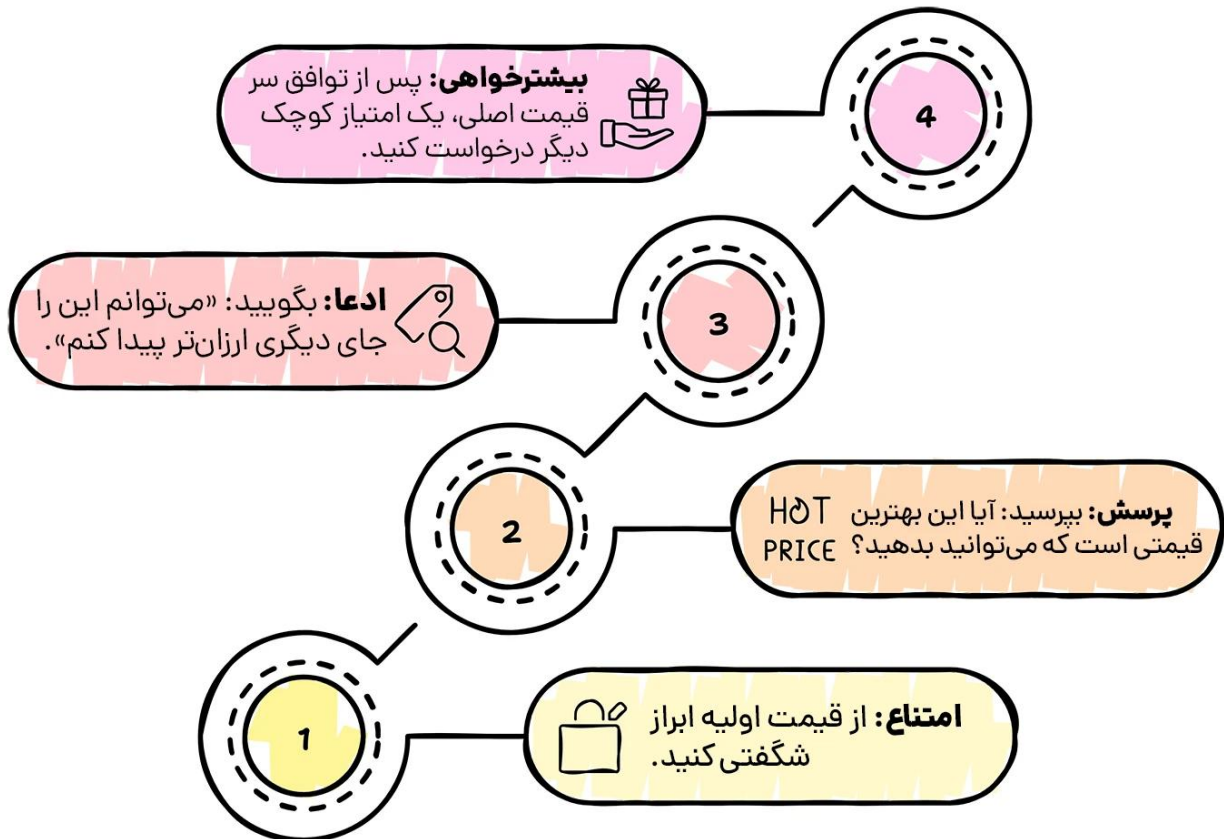
مردم شدیداً تحت تاثیر کارهایی هستند که افراد مشابه خودشان انجام داده اند. با استفاده از توصیه نامه ها، فهرست مشتریان و داستان های موفقیت آمیز، به طرف مقابل نشان دهید افراد دیگری مانند او قبلاً این تصمیم را گرفته و از آن راضی بوده اند. این کار، مقاومت ذهنی او را کاهش می دهد.

فصل هجدهم: تاکتیک های مذاکره قیمت

در مذاکرات یکباره، می توانید از تاکتیک های خاصی برای رسیدن به قیمت بهتر استفاده کنید، از جمله:

- **امتناع (Flinch):** از قیمت اولیه ابراز شگفتی کنید.
- **پرسش:** بپرسید: «آیا این بهترین قیمتی است که می توانید بدهید؟».

- **ادعا:** بگویید: «می‌توانم این را جای دیگری ارزان‌تر پیدا کنم».
- **بیشترخواهی (Nibble):** پس از توافق سر قیمت اصلی، یک امتیاز کوچک دیگر درخواست کنید.



فصل نوزدهم: روش ترک مذاکره

قدرتمندترین ابزار شما در هر مذاکره، توانایی و اشتیاق شما برای ترک آن است. هرگز وارد یک مذاکره جدی نشوید؛ مگر اینکه از قبل بدانید نقطه ترک شما کجا است و آمادگی بلند شدن از پشت میز را داشته باشید.

این کار، بیشترین قدرت چانه‌زنی را به شما می‌دهد.

فصل بیستم: مذاکرات، هرگز نهایی نمی‌شوند

به‌خصوص در روابط کاری بلندمدت، هیچ توافقی قطعی و نهایی نیست. اگر شرایط به

طور قابل توجهی تغییر کرد و توافق دیگر عادلانه نبود، برای مذاکره مجدد آماده باشید.

یک قرارداد خوب، قراردادی است که هر دو طرف از ادامه آن خشنود باشند.

فصل بیست و یکم: مذاکره کننده موفق

یک مذاکره کننده موفق در کتاب مذاکره برایان تریسی، ویژگی‌های مشخصی دارد:

- او مذاکره را یک فرایند دائمی می‌بیند.
- منعطف و خلاق است.
- به جای رقابت، دنبال همکاری است.
- همواره برای یک نتیجه برد-برد تلاش می‌کند.

به یاد داشته باشید موفقیت در مذاکره، با «تمرین مداوم» به دست می‌آید.

درباره نویسنده کتاب مذاکره برایان تریسی

برایان تریسی (متولد ۱۹۴۴)، یکی از برجسته‌ترین نویسندگان و سخنرانان جهان در زمینه موفقیت، مدیریت و فروش است.

او که بنیان‌گذار «کتابخانه موفقیت برایان تریسی» است، در طول دوران کاری خود، قراردادهای چند میلیون دلاری بی‌شماری را در صنایع مختلف مذاکره کرده است. او با برگزاری هزاران سمینار و نوشتن ده‌ها کتاب پرفروش، به میلیون‌ها نفر در سراسر جهان کمک کرده به پتانسیل کامل خود دست یابند.

کتاب مذاکره برایان تریسی، چکیده‌ای از تجربیات عملی و استراتژی‌های اثبات‌شده‌ای است که او برای دستیابی به نتایج فوق‌العاده در مذاکرات، به کار گرفته است.