

۱۷۱۶۰۱۵
۲۶ اردیبهشت

فن چانه زنی

۵۲ نکته و تاکتیک عملی

وده ها تجربه مذاکره در کسب و کار ایران

تألیف: جمال قمی



انتشارات لیوسا

قمری، جمال
فن چانه زنی / جمال قمری
ص ۱۲۸

Negotiation - Methodology

مذاکره - روش شناسی
BF۶۳۷/م۴ق۸
۳۰۲/۳
۴۳۳۰۶۷۳

سرشناسنامه
عنوان و نام پدیدآور
مشخصات ظاهری
عنوان اصلی
موضوع
رده بندی کنگره
رده بندی دیویی
شماره کتابشناسی ملی



انتشارات یوسا

- نام کتاب: فن چانه زنی در مذاکره و فروش
- سال چاپ: ۱۴۰۳
- نویسنده: جمال قمری
- تیراژ: ۲۰۰ نسخه
- ویراستار: گیتی صفرا
- چاپ: رامین
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۵۵-۹
- صحافی: رامین
- نوبت چاپ: هفتم
- قیمت: ۱۲۰۰۰۰ تومان



۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵



۳۰۰۰۲۴۰۰۴۲



www.nashreliusa.com



instagram.com/dorsaliusa

۶۶۴۶۴۵۷۷

www.dorsabook.ir

liusa@nashreliusa.com

telegram.me/dorsaliusa



خیابان انقلاب، بین خیابان وصال و قدس (جنب سینما سپیده)، کوچه اسکو،
پلاک ۱۲، طبقه همکف.
(کدپستی: ۱۴۱۷۸-۱۳۸۷۳)

فهرست مطالب

۷	سخنی با خواننده
۹	معرفی نویسنده
۱۰	نکته ۱: چانه زنی چیست؟
۱۲	نکته ۲: چانه زنی را کجای مذاکره بنشانید؟
۱۴	نکته ۳: چانه زنی، یک رویداد است یا یک فرآیند؟
۱۶	نکته ۴: آمادگی برای چانه زنی
۱۸	نکته ۵: برنامه ریزی برای چانه زنی
۲۰	نکته ۶: چانه زنی توزیمی یا چانه زنی غیرتوزیمی
۲۲	نکته ۷: متغیر یابی
۲۴	نکته ۸: MILP خود
۲۶	نکته ۹: MILP طرف مقابل
۲۹	نکته ۱۰: BATNA
۳۲	نکته ۱۱: WEB چانه زنی
۳۵	نکته ۱۲: دامنه یا شکاف توافق در چانه زنی
۳۸	نکته ۱۳: استراتژی، تاکتیک و فن چانه زنی
۴۱	نکته ۱۴: چانه زنی: با دامنه، بدون دامنه ؟
۴۳	نکته ۱۵: لنگر
۴۶	نکته ۱۶: ضدلنگر
۴۹	نکته ۱۷: ماهی دودی
۵۲	نکته ۱۸: سی دی خوش دار
۵۴	نکته ۱۹: سفارش بزرگ
۵۶	نکته ۲۰: سوپ سنگ
۵۹	نکته ۲۱: کلاه سفید / کلاه سیاه
۶۱	نکته ۲۲: بولوارسم
۶۴	نکته ۲۳: این پیشنهاد آخر شماست ؟
۶۶	نکته ۲۴: امتیاز به برادر

نکته ۲۵:	فریم بندی دوباره.....	۶۸
نکته ۲۶:	جیب خالی.....	۷۰
نکته ۲۷:	خلع سلاح همدلانه.....	۷۲
نکته ۲۸:	القای پتنا.....	۷۴
نکته ۲۹:	شیطان.....	۷۶
نکته ۳۰:	تجزیه قیمت.....	۷۹
نکته ۳۱:	بازی ارجاع.....	۸۱
نکته ۳۲:	زمان خریدن.....	۸۴
نکته ۳۳:	هزینه کل.....	۸۷
نکته ۳۴:	تنگنا.....	۸۹
نکته ۳۵:	حمله عصبی.....	۹۲
نکته ۳۶:	خاموشی.....	۹۵
نکته ۳۷:	ماهی گیری.....	۹۷
نکته ۳۸:	پیش شرطی سازی.....	۹۹
نکته ۳۹:	به قصد برنامه ریزی.....	۱۰۱
نکته ۴۰:	آزمایش آب.....	۱۰۳
نکته ۴۱:	سمپاتی پیشنهاد.....	۱۰۵
نکته ۴۲:	محصول بهتر.....	۱۰۷
نکته ۴۳:	محصول بدتر.....	۱۰۹
نکته ۴۴:	عدد موجه.....	۱۱۱
نکته ۴۵:	فوریت.....	۱۱۳
نکته ۴۶:	مخالفت دیپلماتیک.....	۱۱۵
نکته ۴۷:	زبان بازی.....	۱۱۷
نکته ۴۸:	دانه پاشی.....	۱۲۰
نکته ۴۹:	تساوی؟ هرگز!.....	۱۲۲
نکته ۵۰:	پرسش.....	۱۲۴
نکته ۵۱:	همباران اطلاعاتی.....	۱۲۶
نکته ۵۲:	من خاطی!.....	۱۲۸

سخنی با خواننده

خواننده‌ی عزیز و بزرگوار!

خوشحالم که کتاب فن چانه‌زنی را برای مطالعه انتخاب کرده‌ای. حتم دارم که در جاده‌ی رشد و ارتقای قابلیت‌های اجتماعی و به‌طور خاص، دانش و مهارت مذاکره و فروش، گام برمی‌داری؛ آرزوی موفقیت مستمر در این مسیر برای تو دارم. پیش از آغاز به خواندن کتاب، ذکر شش نکته را به‌تقدیری حائز اهمیت دانستم که زمان ارزشمند تو را مصروف به مطالعه‌ی آن بدارم:

۱. آنچه در این کتاب می‌خوانی، پنجاه و دو نکته و تاکتیک پیرامون یکی از مهم‌ترین ابعاد مذاکره و فروش، یعنی مهارت چانه‌زنی است. تاکتیک‌های این نوشتار، به همراه تجربیاتی واقعی از مذاکرات و جلسات فروش در فضای کسب و کار ایران ارائه شده‌اند و به همین دلیل کاملاً برگرفته از واقعیات زندگی شغلی و اجتماعی هستند.

۲. در بیان مثال‌هایی از چگونگی استفاده از تاکتیک‌های چانه‌زنی، برخی از تجارب شخصی خودم در مذاکرات و همچنین مشاهداتم از بعضی نشست‌های تجاری را به اختصار در فصول

مختلف کتاب، مطرح کرده‌ام.

۳. هر نکته‌ی کتاب ارائه‌دهنده‌ی یک درس یا تاکتیک عملی چانه‌زنی است و از این‌رو می‌توانی هر یک از نکته‌ها را به تنهایی و جداگانه مطالعه کنی، با این وجود، تضمین می‌کنم که مطالعه‌ی کتاب از ابتدا و با ترتیبی که تحریر شده، نتیجه‌ی مطلوب‌تری دارد.

۴. هیچ یک از تاکتیک‌های این کتاب، در تمامی شرایط و در همه‌ی مذاکرات و جلسات، مؤثر نخواهد بود. مجموعه‌ی این تاکتیک‌ها یک جعبه ابزار بسیار غنی و پر قدرت به تو می‌دهد که به اقتضای شرایط و با لحاظ کردن موقعیت‌ها می‌توانی تاکتیک یا تاکتیک‌های مناسب را انتخاب کنی و به کار بندی.

۵. این کتاب با هدف افزایش اطلاعات مخاطب تألیف نشده بلکه مقصود از نگارش آن، انتقال یک دانش کاربردی به مخاطب است که می‌تواند منجر به افزایش مهارت او شود. به همین دلیل، توصیه‌ی جدی من که حاصل سال‌ها آموزش این مباحث به هزاران نفر بوده، مرور هر یک از تاکتیک‌ها پس از مطالعه و سپس تمرین آنها در مذاکرات است. تردیدی ندارم که همه‌ی تاکتیک‌ها را در کنار یکدیگر نمی‌توانی تمرین کنی، به همین سبب پیشنهاد می‌کنم که به تدریج و یک به یک سراغ تمرین تاکتیک‌ها بروی.

۶. تاکتیک‌هایی که در این کتاب آموزش داده می‌شوند، همان‌طور که توسط تو ممکن است به کار روند، امکان دارد از جانب کسانی که با آنها مذاکره می‌کنی هم مورد استفاده واقع گردند. به همین خاطر برای اکثر این تاکتیک‌ها، نکاتی در راستای مقابله‌ی حرفه‌ای نیز مطرح شده است.

معرفی نویسنده

جمال قمری مدرس برجسته مذاکره و فروش در شرکت‌های داخلی و بین‌المللی و تنها عضو ایرانی مجموعه جهانی *The New Management Network* کانادا است، آزمون‌هایی از قبیل هوش مذاکره، هوش متقاعدسازی، هوش چانه‌زنی و هوش فروش را طی سال‌های گذشته طراحی و اجرا نموده است. او مؤلف چندین کتاب و مقاله می‌باشد، سخنران حرفه‌ای در همایش‌های متعددی بوده و با اتکا به سال‌ها تجربه مدیریت، فروش و حضور در صدها جلسه مذاکره، ابزارهایی کاربردی و تأثیرگذار را به دیگران منتقل نموده است.

خواهشمندم، ملاحظات، دیدگاه‌ها و مشکلاتی که در حین مذاکره تجربه کرده‌اید را برایم بنویسید تا راهکارهای مرتبط با این موارد را در آثار بعدی که در دست تألیف دارم، بیان کنم.

info@jamalghamari.com