

رسالة المعلم الخبير ستساعدك مهارات التفاوض على إنجاز عملك

سواء كنت مشرفاً، أم مديراً، أم مديراً تنفيذياً، فمن المؤكد أنك تمضي جزءاً كبيراً من يومك وأنت تتفاوض مع الأشخاص داخل مؤسستك أو خارجها. يمكن أن تكون هذه المفاوضات لقاءات رسمية عبر طاولة تفاوض، أو ربما تكون مقايضات غير رسمية بينك وبين موظفيك. في كلتا الحالتين، يتطلب هذا الأمر امتلاكك مهارات تفاوضية بارعة ومصقولة ليتكامل عملك بالنجاح.

يشرح هذا الرفيق المعلم العملية التفاوضية ويُعلمك كيف تصبح ممارساً فاعلاً في هذا الفن. سيساعدك الكتاب على:

- فهم أنواع التفاوض الأساسية والمفاهيم الرئيسية التي تمثل الأساس لها.
- التحضير للعملية التفاوضية وإجرائها وإنهائها.

- الحفاظ على علاقة تفاوضية جيدة بالطرف الآخر، والعمل على زيادة حجم القيمة لكلا الطرفين.
- تجنب الأخطاء الشائعة والتغلب على العوائق أمام إتمام أي اتفاق.

المعلمة مارجوري كورمان أرون

حائزة دكتوراه في الحقوق، وسيطة ومدربة وأستاذة وتملك أكثر من ثماني عشرة سنة من الخبرة في الوساطة والتفاوض وحل النزاعات. أمضت أربع سنين بوصفها مديرة تنفيذية لبرنامج (Pro-gram on Negotiation) الشهير في كلية هارفرد للحقوق، ومن رحم هذا المشروع ولد الكتاب الذي حقق أعلى المبيعات (Getting to yes)، لمؤلفيه روجر فيشر، ووليم أوري، وبروس باتون. تشغل الدكتورة أرون حالياً منصب أستاذة في الممارسة ومديرة لمركز الممارسة في التفاوض وحل المشكلات في كلية الحقوق في جامعة سينسيناتي، حيث تدرس هناك فن التفاوض وحل النزاعات. تستخدم الدكتورة فهماً معمقاً لنظرية التفاوض، إضافةً إلى خبرتها العملية التي تتمثل في توسطها في حل المئات من النزاعات التجارية والقانونية؛ لمساعدة المديرين والطلاب على تطوير المواهب والتقدير السليم لديهم؛ ليكونوا مفاوضين أفضل. أضف إلى ذلك أنها كاتبة مسهمة في هذا الكتاب.