

2. Baskı Ön Sözüden:

Günümüzde özel hayatımızda, ailelerimizde ve kurumlarımızın içinde karşılaştığımız zorluklar önemli ölçüde değişmiştir. Dünya akıl almaz, müthiş ve tehdit edici teknolojik gelişmeler sayesinde bir yandan hızla değişmekte bir yandan da hepimizi karşılıklı olarak bağımlı hale getirirken, bunların sonucunda da ortaya çıkan baskılar ve stres de katlanarak artmaktadır.

Tüm bunlar; ilişkilerimizi beslememizi ve sorunlarımıza daha etkili çözümler bulabilmek için stratejiler, taktikler oluşturmamızı, beceri kapasitemizi geliştirmemizi, yeni ve daha iyi çözümler üretebilmemizi gerektir. Yeni ve daha iyi çözümleri kapsayan müzakere; senin ya da beni yolunu temsil etmeyerek, bizim yolumuzu temsil edecektir.

...

1.Baskı Ön Sözüden:

Bu kitabın konusu müzakere olup, müzakere; iki ya da daha fazla tarafın belirli bir konuda kabul edilebilir bir uzlaşmaya varmak için yürüttükleri bireylerarası süreçtir. Müzakere günlük hayatımızın ayrılmaz bir parçası olmasına rağmen, çoğunlukla farkına varılmadan kendiliğinden gerçekleştirilen bir aktivitedir. Hâlbuki müzakere, belirli bir sistematığı, ilkeleri ve araçları olan oldukça karmaşık bir süreçtir. Bu kitabın başlıca amaçları da (1) Müzakere sürecinin anlaşılmasını sağlamak ve (2) Müzakerenin etkin bir şekilde nasıl yapılabileceğini okuyucularla paylaşmaktır.

...

Administrator tarafından yazıldı.

Perşembe, 11 Kasım 2010 15:11 - Son Güncelleme Perşembe, 11 Kasım 2010 15:12

Bu kitabın esas olarak iki grup için faydalı olacağı düşünülmektedir: (1) Sosyal bilimler öğrencilerine ve araştırmacılarına, (2) İşletme yöneticileri, hastane yöneticileri, avukatlar, gazeteciler, kamu yöneticileri, sendikalar gibi zamanının büyük bölümünü müzakere ederek geçiren kişilere.

Müzakere Teknikleri

Prof Dr. Canan ÇETİN

Beta Basım Yayım A.Ş.

Tel: 0212 - 5115432