

Hamdi Can Ünsal tarafından yazıldı.
Perşembe, 11 Kasım 2010 15:10 -

Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları tarafından Ağustos 2008 ayında 1.Baskısı yapılan kitap, Harvard Business Scholl Press yayınıdır. Kitap, Harvard Business Essentials sersinin birçok kitabının yazarı olan Richard Luecke tarafından yazılmıştır. Luecke iş yaşamıyla ilgili konularda geniş bir yelpazeyi kapsayan otuzu aşkın kitap ve onlarca makalenin yazarı ve St.Thomas Üniversitesi iş idaresi yüksek lisansı mezunudur.

Müzakere günlük hayatımızın ve özellikle iş hayatının ayrılmaz bir parçasıdır. Pazarlık ve bir iş anlaşması yaparken, iş ilişkileri gerçekleştirirken daima müzakere yolunu kullanırız. Güç bir müzakere ile ulaşılan başarılı bir sonuç bugün iş dünyasının hem en yorucu hem de en değerli süreçlerinden biri olarak görülmektedir. Bu süreci tüm yönleri ile ele alan kitap, okuyucusuna müzakere becerileri kazandırmakla kalmayıp ayrı bir pencereden olaylara bakma alışkanlığını teklif etmektedir.

Kitap, müzakere alanındaki yeteneklerini geliştirmek isteyen herkes için bir başvuru eseri niteliğindedir. Kolay okunabilmekte ve bir o kadar da kolay anlaşılmalıdır. Bir ders kitabından beklenenleri verdiği gibi sıkıcı bir ders kitabı olmaktan bolca örnekleme ile uzaklaşmaktadır. Yazarın kendisine, orjin olarak “Evet-Boyun eğmeden anlaşmaya varmak (Fisher/Ury/Patton)” adlı eseri belirlediğini söylemek de yanlış olmayacaktır.

Kitap, konu sonlarına yerleştirilmiş özetleri, ekte bulunan yararlı uygulama araçları ile teoriyi pratiğe taşımaktadır.