

İkinci Baskıya Önsöz

Son on yılda “müzakere” nin akademik ve profesyonel alandaki önemi çok arttı. Yeni teorik çalışmalar yayınlandı, vaka çalışmaları yapıldı ve ampirik araştırmalar yürütüldü. On yıl önce çok az sayıda meslek okulunda bu konuda ders vardı. Şimdi bu dersler hemen hemen evrensel hale geldiler. Üniversiteler müzakere konusunda uzmanlaşan hocalar atamaya başlıyorlar. Danışmanlık şirketleri de aynı işi, iş dünyasında yapıyor.

Değişen bu entellektüel manzara karşısında, bu kitaptaki fikirler dimdik ayakta. Geniş bir izleyici kitlesinden önemli sayılacak bir ilgi ve kabul gördükleri gibi, başka çalışmaların başlangıç noktası olarak da sık sık alıntılanıyorlar. Sevinerek belirtmek gerekir ki, bu fikirler yazarlar için de etkili ve inandırıcı olmaya devam ediyor. Okuyucuların sorduğu soruların ve kitapla ilgili düşüncelerinin büyük bir kısmı, belirsiz konulara ilişkin oldu veya okuyucuların daha somut öneri istekleri üzerinde odaklandı. Bu ikinci baskıda bu tip soruların en önemlileri üzerinde durmaya çaba gösterdik.

Yazılmış olanı değişikliğe uğratmak (ve değişiklikleri bilen

okuyucuların bunları aramalarını söylemek) yerine, bu baskının son kısmına ayrı bir bölüm eklemeye karar verdik. Ana metin ilk basıldığı gibi tam ve hiç değiştirilmeden kaldı, sadece örneklerdeki rakamlar enflasyona uygun olarak güncelleştirildi; birkaç yerde de anlatıma açıklık getirilerek ve cinsiyet ayırımı içeren sözler değiştirilerek düzeltme yapıldı. Umarız ki “*Evete Ulaşmak* için sorulan on soru” nun cevapları okuyucular için yardımcı olmuş ve ilgilendiklerini ifade ettikleri konuları kapsamıştır.

Biz, (1) “prensipli” müzakerenin (ahlaki yönü değil pratik tavsiyeleri içeren) anlamı ve sınırlarına; (2) akılcı görünmeyen veya farklı değer yargıları, bakış açısı veya farklı müzakere tarzı olanların pazarlıklarına; (3) bunların nerede buluşması, ilk teklifi kimin yapması gerektiği gibi, seçenek yaratmaktan taahhütte bulunmaya kadar taktik sorularına ve (4) müzakerede gücün rolüne cevap vermeye çalıştık.

Bazı konuların daha geniş kapsamlı ele alınması gelecekte oluşturulacak kitapları beklemek zorunda. Okuyucular, müzakerelerde “insanla ilgili” sorunların üstesinden gelebilmek için daha ayrıntılı bilgi almak üzere, etkin bir çalışma ortamı oluşturmak için yol göstermeye yardım eden *Getting Together: Building Relationships as We Negotiate* adlı, Roger Fisher ve Scott Brown tarafından yazılan ve Penguen Yayınlarından çıkan kitabı okumaktan hoşlanabilirler. Eğer zor kişilerle ve zor durumlarla başa çıkmak sizi daha endişelendiren bir sorunsal, o zaman William Ury’nin Bantam Kitapları’ndan yayınlanan *Getting Past No: Negotiating With Difficult People* adlı kitabımı alın. Bu kitapları gelecekte başka kitaplar takip edecek. Gayet tabii, güç, çok taraflı müzakereler, kültürler arası işlemler, kişisel tarz ve diğer birçok konuda söyleyecek daha çok şey var.

Marty Linsky’e, kitabın yeni kısmına bu sefer dikkatli gözü ve güçlü kalemi ile verdiği emek için bir daha teşekkür ederiz. Özellikle Doug Stone’a nitelikli eleştirisi, editörlüğü ve art arda

gelen bazı taslakların da tekrar kaleme alınmasında, kendimizi iyi ifade edemediğimiz bir düşünce veya paragrafta bizi olağanüstü bir doğallıkla ve ustalıkla yakalamayı başardığı için teşekkür ederiz.

ROGER FISHER - WILLIAM URY - BRUCE PATTON

Bruce Patton bu kitaptaki tüm düşünceleri kaleme almada ve açıklamada on iki yıldan fazla bir zamandır bizimle beraber çalıştı. Geçtiğimiz yıl, ortak düşüncelerimizi, hepimizin üzerinde anlaştığı metinlere dönüştürmek için büyük emek verdi. Kitabın ilk baskısının editörü olan ve ikinci baskısının yazarları arasına katılan Bruce'a hoşgeldin demekten mutluluk duyuyoruz..

ROGER FISHER - WILLIAM URY