

فن مذاکره

چیدمان صحنه در مذاکره

نویسنده: خان:

محمد حسین فردوسی

عادل شیرازی

عارف شیرازی



انتشارات صفرتاقد

شناسنامه کتاب

نام اثر : فن مذاکره - چیدمان صحنه در مذاکره
 نویسندگان : محمدحسین فردوسی، عادل شیرازی، عارف شیرازی
 سال نشر : ۱۳۹۸ نوبت چاپ : اول
 شمارگان : ۱۰۰۰ جلد شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۷۰-۱۱-۸
 قیمت : ۲۰۰۰۰ تومان نشر : صفر تا صد



سرشناسه	فردوسی، محمدحسین، ۱۳۶۱- Ferdowsi, Mohammad Hosein
عنوان و نام پدیدآور	فن مذاکره - چیدمان صحنه در مذاکره / نویسندگان محمدحسین فردوسی، عادل شیرازی، عارف شیرازی.
مشخصات نشر	تهران: صفر تا صد، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۱۰۴ ص.؛ ۵/۱۶×۵/۱۴ س.
شابک	978-622-6770-11-8 ::
وضعیت فهرست نویسی	فیا
عنوان دیگر	چیدمان صحنه در مذاکره.
موضوع	مذاکره
موضوع	Negotiation:
شناسه افزوده	شیرازی، عادل، ۱۳۷۰ -
شناسه افزوده	شیرازی، عارف، ۱۳۷۲ -
رده بندی کنگره	۶۳۷BF:
رده بندی دیویی	۵/۱۵۸:
شماره کتابشناسی ملی	۵۸۹۶۵۷۵ :



پیشگفتار

مجموعه فن مذاکره در پنج جلد تألیف، گردآوری و ترجمه شده است. عناوین هر یک از کتاب ها به همراه محتوای فصلی آنها در ادامه آورده شده است.

• جلد اول - مذاکره: مهارت زندگی

فصل ۱: شما چه هستید؟ درست قرار گرفته‌اید

فصل ۲: عاری از ترس

• جلد دوم - چیدمان - مذاکره

فصل ۱: بررسی اجمالی مذاکره

فصل ۲: محدوده توافق

فصل ۳: مقابله با تنش

فصل ۴: دیدار با فردی دیگر

- جلد سوم - طراحی و برنامه ریزی مذاکره

فصل ۱: نیروهای استراتژیک

فصل ۲: دستیابی به بهترین معامله ممکن

فصل ۳: کشیدن اهرم‌های چانه‌زنی

فصل ۴: تاکتیک‌ها

فصل ۵: تحولات و برنده‌ریزی

- جلد چهارم - روابط

فصل ۱: سبک و شیوه مذاکره

فصل ۲: سرمیز مذاکره

- جلد پنجم - کارگاه آموزشی مذاکره کنندگان

مذاکرات رایج (مثال‌های آموزشی)

فهرست مطالب

فصل ۱: بررسی اجمالی مذاکره	۱
یک مذاکره چه زمانی انجام میشود؟	۲
خیر و مذاکره کننده	۵
آاهی از اهداف خود	۷
چه زمان جلو رفته و درخواست کنید	۱۰
معرفی بیف مانق	۱۳
فصل ۲: طیب و حدوده توافق	۱۹
حداقل توافق قابل قرض	۲۱
یافتن حداقل توافق قابل قرض خود	۲۳
یک پیشنهاد قطعی	۳۱
تغییر حداقل توافق قابل قبول خود	۳۵
حداکثر موقعیت قابل پشتیبانی	۳۷
سفر به اصل خوبی	۳۸
چرا میزان حداکثر تا این اندازه مهم است؟	۴۱
گرافیک	۴۳
انحراف توجه از حداقل توافق قابل قبول خود	۴۶

۴۷..... خلاقیت و حداکثر موقعیت قابل پشتیبانی

۵۰..... حفظ وجهه

۵۲..... پشتیبانی بزرگ در حداکثر موقعیت قابل پشتیبانی

۵۵..... مطالعه موردی: حداکثر موقعیت قابل پشتیبانی در عمل

۵۸..... مندرم من نمیتوانم درخواست زیادی بکنم

۶۵..... تعیین هدف بالا - توافق بالا

۶۷..... کاهش انتظارات فرد مقابل

۶۹..... خلاصه

۷۱..... فصل ۳: مقابله با تنگنا

۷۴..... آیا میتوانید یک معامله انجام دهید؟

۷۶..... یک معامله تا چه اندازه خوب است؟

۸۰..... نتیجه گیری

۸۳..... فصل ۴: پیشبینی نحوه واکنش فرد مقابل

۸۵..... مذاکرات آه آره!

۸۷..... مذاکره آه-نه

۹۶..... نتیجه گیری