

اصول و فنون مذاکره

Principles and Techniques of Negotiation

مؤلف

دکتر بابک فرهودنیا

www.ketab.ir



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه	: فربودنیا، بابک، ۱۳۴۶ -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول و فنون مذاکره / Principles and techniques of negotiation
	مولف بابک فربودنیا.
مشخصات نشر	: تهران: پژوهش‌های راهبردی افرا، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۹۲ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۱۲۵-۶-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
رده بندی کنگره	: B۴۴۲
رده بندی دیویی	: ۵/۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۳۰۰۷۴۲



اصول و فنون مذاکره

مولف: بابک فربودنیا
طراح جلد: بابک فربودنیا
نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰
شمارگان: ۳۰۰ نسخه
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۱۲۵-۶-۲
ناشر: پژوهش‌های راهبردی افرا
آدرس: تهران - شمشک - نرسیده به مجتمع سیرا - پلاک ۳۲ - طبقه اول ۰۹۱۲۰۸۴۸۶۴۸
قیمت: ۲۵۰۰۰۰ ریال

۷.....	مقدمه
۱۱.....	ضرورت و اهمیت مذاکره
۱۳.....	تعریف مذاکره
۱۴.....	ویژگی‌های مذاکره
۱۴.....	فرایند مذاکره در قالب هفت مرحله
۱۹.....	تمرین مراحل هفتگانه مذاکره گربین‌ها لگ
۲۰.....	مدل ذهنی مذاکره کننده (باورها، ارزش‌ها و قضاوت‌ها)
۲۲.....	تمرین و مشارکت:
۲۳.....	انواع مذاکرات در برد و باخت
۲۳.....	(الف) برنده-برنده (Win-Win Negotiation)
۲۳.....	(ب) برنده-بازنده (Win-Lose Negotiation)
۲۴.....	(ج) بازنده-بازنده (Lose-Lose Negotiation)
۲۴.....	انواع مذاکره (مذاکره تلفیقی در مقابل مذاکره توزیعی)
۲۴.....	۱. مذاکره توزیعی (Distributive Negotiation)
۲۶.....	۲. مذاکره تلفیقی (Integrative Negotiation)
۲۸.....	ارکان مذاکره
۲۹.....	آلترناتیو یا BATNA یا بتنا و نقش آن در برنامه‌ریزی برای مذاکره
۳۱.....	مذاکره گروهی
۳۴.....	خنثی کردن ترفندهای مذاکراتی
۳۵.....	ملاحظات پیرامون آخرین لحظه‌های حساس مذاکره
۳۶.....	نقطه شروع مذاکره (Opening Stance)
۴۱.....	سه استراتژی شروع مذاکره
۴۱.....	(۱) الگوی ثابت (نقطه شروع مذاکره من، همان نقطه‌ای پایان مذاکره من است)
۴۲.....	(۲) یک حاشیه معقول برای عقب‌نشینی در نظر می‌گیرم
۴۲.....	(۳) شروع تهاجمی را ترجیح می‌دهم

از آنجا که برقراری ارتباط و تعامل با یکدیگر، از ویژگی‌های اصلی و ریشه‌ای ما انسان‌ها بوده و هست، بنابراین یادگیری مهارت گفتگو و مذاکره به علت ذاتی بودن آن دارای اهمیت خاصی در جهت شاد زیستن و موفقیت در تمام سطوح زندگی می‌باشد. گفتگو و مذاکره، قلب ارتباطات صمیمی انسانی است پس اگر ما یاد بگیریم که چطور می‌توانیم مذاکرات و گفتگوهای موفق و اثربخش داشته باشیم، یک هنرمند محسوب می‌شویم چرا که این هنر و مهارت، هم در محیط خانواده، هم در اجتماع و هم در کسب و کار ما تاثیر بسزایی دارد؛ به ما کمک می‌کند تا دیگران را بهتر بشناسیم، عمیق تر درک کنیم و مشکلات و اختلاف نظرهای خود با آنها را حل و یا به حداقل برسانیم؛ در نتیجه یک زندگی آرام و شیرین‌تری را تجربه و یا یک کسب و کار موفق‌تری را خواهیم داشت و به رضایتمندی می‌رسیم. مذاکره به یک گفتگو اطلاق می‌شود؛ این گفتگو میان دو یا چند نفر صورت می‌گیرد که به منظور رسیدن به یک نتیجه مشخص در موضوعی خاص برگزار می‌گردد. هدف آن دستیابی به درک مشترک، حل اختلاف، کسب منفعت جمعی یا فردی، ایجاد توافق بر سر موضوعات مختلف و یا چانه‌زنی است. در تعریفی بیان شده است که مذاکره چندوجهی است و بین افراد و گروه‌ها برای رسیدن به محیط تفاهم و درک مشترک برای رفع اختلاف و رسیدن به منافع و نقاط مشترک به واسطه ردوبدل کردن امتیازات صورت می‌گیرد. در صورتی مذاکره موفق خواهد بود، که امتیازات ردوبدل شده دارای ارزش برابر و همسان باشند، در غیر این صورت یکی از طرف‌ها، با شکست مواجه خواهد شد. در این کتاب مباحث مختلف و متنوع مرتبط با این موضوع از جمله مبانی اصول و فنون مذاکره، تعریف مذاکره و اصطلاحات و ترکیبات مرتبط با آن، تاکتیک‌های مذاکره و ترفندهای نهایی سازی مذاکره را مورد بحث قرار می‌دهیم.

دکتر بابک فربودنیا

Email: Babak_farboodnia@yahoo.com