

مذاکره برای دستیابی به توافق بدون تسلیم شدن

جواب پشت بگیریم

راجر فیشر، ویلیام هری و بروس پاتون

ترجمه‌ی مهر داد فروزنده



در زمینه‌ی مذاکره و حل اختلاف، راجر فیشر و ویلیام هری و بروس پاتون از برجسته‌ترین متخصصان دنیای مذاکره و حل اختلاف هستند. این کتاب یکی از بهترین و جامع‌ترین کتاب‌ها در زمینه مذاکره و حل اختلاف است که به شما کمک می‌کند تا در مذاکرات خود موفق شوید. این کتاب به زبان ساده و روان نوشته شده و برای همه‌ی کسانی که می‌خواهند در مذاکرات خود موفق شوند، مناسب است. این کتاب به شما کمک می‌کند تا در مذاکرات خود موفق شوید و به اهداف خود برسید.



سرشناسه	Fisher, Roger :
عنوان و نام پدیدآور	: جوامع مثبت بگیریم: مذاکره برای دستیابی به توافق بدون تسلیم شدن/ راجر فیشر، ویلیام یوری؛ آویراستار : وس پاتون؛ ترجمه‌ی مهرداد فروزننده.
مشخصات نشر	: اصفهان : آموخته، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۵۰ ص. برز، جدول نمودار
شابک	: ۸۲۳۷-۵۶-۳-۹
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: عنوان اصلی: Getting to yes: negotiating agreement without giving in, 3th ed, 2011.
یادداشت	: کتاب حاضر قبلاً تحت عنوان «اولین مذاکره» با ترجمه‌ی مسعود حیدری نیز منتشر شده است.
عنوان دیگر	: مذاکره برای دستیابی به توافق بدون تسلیم شدن.
عنوان دیگر	: مذاکره‌ی اصولی.
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation :
شناسه‌ی افزوده	: یوری، ویلیام
شناسه‌ی افزوده	: Ury, William :
شناسه‌ی افزوده	: پاتن، بروس، ویراستار
شناسه‌ی افزوده	: Patton, Bruce :
شناسه‌ی افزوده	: فروزننده، مهرداد؛ مترجم
رده‌بندی کنگره	: BF۶۳۷ / م۴۲ف۹ ۱۳۹۷:
رده‌بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی	: ۵۰۷۱۶۵۴



انتشارات آموخته

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، خیابان مهرآباد، کوی ۱۹، پلاک ۴۶
کد پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱ | صندوق پستی: ۸۱۶۴۵-۶۶۴
تلفن: ۰۲۶۶۱۶۳۶۰ (۰۳۱) | ارتباط مستقیم: ۰۹۱۳ ۴۰ ۱۰ ۴۰۰
info@amookhteh.ir | www.amookhteh.ir

جواب مثبت بگیریم

مهرده بر روی دستیاری به توافق بدون تسلیم شدن

راجر فشر، و پیام زری و بروس پاتون

ترجمه: مهرداد فروزنده

ویراستار: سیمین فر

آماده‌سازی: انتشارات آموخته

صفحه‌آرایی: فرید همای

نمونه‌خوانی: فرزانه صابری

طراحی جلد: کوشا پارسا

لیتوگرافی: طلوع • چاپ: الوان • صحافی: بردای

چاپ اول: ۱۳۹۷ • شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه • قیمت: ۱۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۷، انتشارات آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۳۷-۵۶-۳

ISBN: 978-600-8237-56-3

هر گونه استفاده از مطالب این کتاب اعم از بازنویسی، خلاصه‌سازی، نقل مطالب آموزشی، برداشت به صورت دست‌نویس، کپی، تکثیر و یا هر گونه چاپ سنتی و دیجیتال، استفاده به صورت کتاب الکترونیکی، لوح فشرده، قراردادن مطالب بر روی اینترنت و وبسایت‌ها و یا هر گونه شبکه‌ی کامپیوتری دیگر و به طور کل هر گونه استفاده‌ی اشخاص حقیقی و حقوقی در جهت منافع مادی و معنوی خود، بدون اجازه‌ی کتبی ناشر ممنوع و بر اساس بنده ماده‌ی ۲۳ قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان و قوانین مربوط به جرایم رایانه‌ای کشور قابل پیگیری در محاکم قضایی است.

... فهرست مطالب ...

۹	پیشگفتار مترجم
۱۱	پیشگفتار نویسندگان
۱۵	در ستایش کتاب «جواب مثبت بگیریم»
۱۷	پیشگفتار چاپ سوم
۲۳	پیشگفتار چاپ دوم
۲۵	تقدیر و تشکر
۲۹	ده سؤال که مردم درباره‌ی جواب مثبت بگیریم مطرح می‌کنند
۳۱	بخش اول: مسأله
۳۳	فصل اول: بر سر مواضع چانه‌زنی
۴۷	بخش دوم: روش مذاکره‌ی اصولی
۴۹	فصل دوم: بین افراد و مسأله تفکیک قائل شوید
۷۵	فصل سوم: روی منافع تمرکز کنید نه مواضع
۹۳	فصل چهارم: گزینه‌هایی با سودمندی متقابل ابداع کنید
۱۲۱	فصل پنجم: روی استفاده از معیارهای عینی پافشاری کنید
۱۳۷	بخش سوم: قبول، اما...
۱۳۹	فصل ششم: اگر طرف دیگر خیلی قدرتمند باشد، چه؟
۱۵۱	فصل هفتم: اگر طرف دیگر وارد بازی نشود، چه؟
۱۷۷	فصل هشتم: اگر طرف دیگر از حقه‌ای کثیف استفاده کند، چه؟
۱۹۵	بخش چهارم: پایان سخن
۱۹۹	بخش پنجم: ده سؤالی که مردم درباره‌ی جواب مثبت بگیریم مطرح می‌کنند

پیشگفتار مترجم

همه‌ی ما هر روزه در حال مذاکره هستیم. با همسر، فرزند، مدیر، همکار و رقبای خود مذاکره می‌کنیم. همه‌ی ما دوست داریم در مذاکره برنده باشیم و از طرف مقابل خود جواب «بله» بگیریم. خواه این مذاکرها درباره‌ی رستورانی باشد که قرار است همراه خانواده در آن شام بخوریم یا قراردادی بزرگ برای شرکتی که در آن مشغول به کار هستیم، ما هر روز و هر لحظه در حال گفت‌وگو و مذاکره هستیم.

کتاب «جواب مثبت بگیریم» به شما کمک می‌کند در این مذاکرات موفق باشید و با راهکارهایی اصولی، شما را برای رسیدن به اهداف‌تان یاری می‌رساند. اولین چاپ این کتاب ۳۰ سال پیش منتشر شد و از آن روز تاکنون به افراد زیادی در سراسر جهان کمک کرده تا بتوانند در مذاکرات خود، مانع‌ترازی عمل نکنند. این کتاب توانسته در سه دهه‌ی گذشته، روش تصمیم‌گیری را در مکاتبات، جلسات و اجتماع و محیط کار دگرگون سازد؛ و اینک ترجمه‌ی آخرین ویراست این کتاب را به شما می‌رسانم. این کتاب به شما کمک کند در همه‌ی مذاکرات‌تان جواب «بله» بگیرید.

در گذشته تصور بر این بود که همیشه یک برنده و یک بازنده وجود دارد. این کتاب به دنیا ثابت کرد که می‌توان راهبرد برد-برد را در پیش گرفت. به گونه‌ای که هر دو طرف مذاکره پیروز شوند. این کتاب با مثال‌ها و روش‌ها، کاربردی به شما نشان می‌دهد که چگونه یک مذاکره را مدیریت کنید و به پیش ببرید. این تأثیر بیشتر و بهتر آموزه‌های کتاب، مثال‌های موجود در کتاب کاملاً به‌روز شده‌اند و از دس و نیم مذاکره در دنیای امروز برای ویراست جدید کتاب به خوبی بهره گرفته شده است.

نویسندگان کتاب ویلیام یوری، رابرت فیشر و بروس پاتون از خبره‌ترین کارشناسان حوزه‌ی مذاکره به شمار می‌روند. ویلیام یوری و رابرت فیشر از بنیان‌گذاران برنامه‌ی مذاکرات هاروارد هستند. یوری به کاخ سفید، پنتاگون و شرکت‌های فورچون ۵۰۰ در زمینه‌ی مذاکره مشاوره می‌دهد. وی دکترای انسان‌شناسی خود را از دانشگاه هاروارد دریافت کرده و کتاب‌هایش در دنیا بیش از ۵ میلیون نسخه فروش داشته است.

در نهایت فراموش نکنیم که موقعیت‌های قابل مذاکره در دنیای امروز، رو به افزایش هستند. همه‌ی ما به دنبال تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری‌های اساسی زندگی شخصی و حرفه‌ای مان هستیم. اختلافات، هر روز بیشتر و به همین دلیل، نیاز به مذاکره نیز بیش از پیش احساس می‌شود. بهتر است روش‌های مذاکره را به صورت اصولی بیاموزیم و به دنبال منافع متقابل باشیم تا بتوانیم همگی راضی و خرسند مذاکرات را به سرانجام برسانیم.

بهار ۱۳۹۷

مهرداد فروزنده