
اصول مذاکره کاربردی

علیرضا یوسفی

سرشناسه: یوسفی، علیرضا، ۱۳۴۶ -
عنوان و نام پدیدآور: اصول مذاکره کاربردی/علیرضا یوسفی
مشخصات نشر: تهران: سایه سخن، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری: ۱۳۴ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۵۲-۴۲-۳
وضعیت فهرست نویسی: فیا
موضوع: مذاکره
موضوع: Negotiation
رده بندی کنگره: ۱۳۹۸ ی۹ ۴۲م / BF۶۳۷
رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۷۸۴۰۱



اصول مذاکره کاربردی

نویسنده: یوسفی، علیرضا

طرح جلد: محمدمهدی صنعتی - ناشر: چاپ: ابوذر ملکیان
صفحه آرای: ع. خرمشاهی - ویرایش ادبی: امیرحسین حری / الهام اثنی عشری
نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه - قیمت: ۲۱۰۰۰ تومان
لیتوگرافی: واصف - چاپ متن: عطا - چاپ جلد: صنوبر - صفحه: علی

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان دوازده فروردین، کوچه بهشت آیین، پلاک ۹، طبقه همکف
تلفن: ۰۶۶۴۹۶۴۱۰ - ۶۶۹۶۲۴۵۶ - ۰۹۱۲۶۴۹۱۸۲۸

Website: www.sayehsokhan.com @sayehsokhan

بیا بید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب دسترنج چندساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی است. نتیجه این عمل نادرست بی‌اعتمادی و پیامدهای ناگوار را در زندگی منجر می‌شود و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان به وجود می‌آورد.

فهرست

۷		مقدمه
۹		فصل ۱
۹		کلیات
۱۵		فصل ۲
۱۵		روش توافق بر اصول
۲۱		فصل ۳
۲۱		روش اوج آسیب
۲۹		فصل ۴
۲۹		روش کالباسی
۳۵		فصل ۵
۳۵		روش برد - برد
۴۱		فصل ۶
۴۱		روش یکپارچه
۴۷		فصل ۷
۴۷		روش القایی

فصل ۸.....	۵۳
روش اولین پیشنهاد.....	۵۳
فصل ۹.....	۵۹
روش جهش قورباغه‌ای.....	۵۹
فصل ۱۰.....	۶۵
روش ماهی.....	۶۵
فصل ۱۱.....	۷۷
روش مذاکره تحلیلی.....	۷۷
فصل ۱۲.....	۸۳
روش داستان‌گویی.....	۸۳
فصل ۱۳.....	۸۹
نقش زبان بدن در توسعه فرایند مذاکره.....	۸۹
فصل ۱۴.....	۹۹
زندان مذاکره.....	۹۹
فصل ۱۵.....	۱۰۵
مذاکره باخت - باخت.....	۱۰۵
فصل ۱۶.....	۱۱۱
نبایدهای مذاکره.....	۱۱۱
نتیجه‌گیری.....	۱۲۵
منابع.....	۱۲۷
نمایه.....	۱۲۹

مقدمه

جامعه رو به حامل آمیزی شاهد افت و خیزهای رفتاری بی شماری است. شاید تنوع رفتارها باعث افزایش تاراجها و یا همبستگیهای متنوع در بین افراد شود. گاردنر^۱ استاد اصول مذاکره، معتقد است اگر بیاموزیم چگونه مذاکره کنیم، ۸۵ درصد رفتارهای انسان آمیخته با مذاکره است. در این راستا تفکر در هنر مذاکره، نه به عنوان علم، بلکه به عنوان هنر و فن غله بر دیگران می تواند در تصمیم گیری های سازمانی بسیار مؤثر باشد. بدین منظور کتاب اصول مذاکره کاربردی علاوه بر ارائه تعاریف علمی، سعی می کند و مخاطبان را با واژگان عملیاتی نیز آشنا کند تا در پویش راهبردی خود شاهد کسب موفقیت های فزاینده باشند.

مسئله توسعه خردورزی سازمانی زمانی پدید می آید که کارگزاران در پی ارتباط با سرمایه های انسانی باشند و لازمه این ارتباط توسعه در فنون مهارت های مذاکره است که می تواند در توسعه توانایی های فردی و به روز ساختن قدرت تحلیل افراد سازمان مؤثر باشد. این کتاب قدرت را در واژگان خلاصه و سنجیده است، بلکه به توانایی افراد در فنون مذاکره و اجرای بهینه عاملیت آن در کل سازمان اشاره دارد. امید است که بتواند در افزایش توسعه فردی مفید واقع شود.