
دستیابی به پاسخ مثبت

راجر فیشر و ویلیام یوری

www.ketab.ir

مترجم: کیومرث پارسای



آنتشاریات
تهدن: علم

سرشناسه	: فیشر، راجر، ۱۹۲۲-م
عنوان و نام پدیدآور	: Fisher, Roger
مشخصات نشر	: دستیابی به پاسخ مثبت/راجر فیشر، ویلیام یوری : مترجم کیومرث پارسای، تهران: تمدن علمی، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	: ۲۸۸ ص.
شابک	: 978-622-7719-34-5
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Getting to yes: negotiating agreement without giving in, 2nd ed, 1991.
یادداشت	: کتاب حاضر اولین با عنوان «روانشناسی توافق "مذاکره اصولی" با ترجمه مهدی قراچه داغی توسط نشر اسرار دانش در سال ۱۳۸۲ به چاپ رسیده است.
عنوان دیگر	: روانشناسی توافق "مذاکره اصولی".
موضوع	: مذاکره
	: Negotiation
شناسه افزوده	: یوری، ویلیام
شناسه افزوده	: Ury, William
شناسه افزوده	: پارسای، کیومرث، ۱۳۲۵ - مترجم
رده بندی کنگره	: BF۶۲۷
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۹۲۱۲۵۳۹
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا



آرشیو ملی
کتابخانه ملی

دستیابی به پاسخ مثبت

نویسنده: راجر فیشر و ویلیام یوری

مترجم: کیومرث پارسای

چاپ اول: ۱۴۰۲

تیراژ: ۴۴۰ نسخه

لیتوگرافی: باختر

چاپ: آزاده

مرکز پخش علم: خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان شهدای ژاندارمری

بن پست گرانفر، پلاک ۴، تلفن ۶۶۴۱۲۳۵۸

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۱۹-۳۴-۵

دیباچه

بخواهید یا نخواهید، مذاکره کننده هستید. مذاکره، یعنی واقعیت زندگی. برای افزایش حقوق و دستمزد، با رئیس خود مذاکره می کنید. می کوشید با فردی غریبه در مورد بهای خانه او به توافق دست یابید. دو وکیل می کوشند مشکلی حقوقی را در زمینه تصادف خودرو برطرف سازند. تعدادی از شرکتهای نفتی در راستای سرمایه گذاری مشترک برای اکتشاف نفت در خارج از کشور برنامه ریزی می کنند. مقامات شهر با رهبران اتحادیه جلسه می گذارند تا از اعتصاب کارکنان حمل و نقل جلوگیری کنند. وزیر امور خارجه آمریکا با همتای روسی بر سر میزی بزرگ می نشیند تا توافق در زمینه محدود کردن سلاحهای هسته ای به دست آید. همه این موارد، مذاکره محسوب می شود.

همه مردم هر روز بر سر موضوعی به مذاکره اهتمام می ورزند. آنها حتی زمانهایی مذاکره می کنند که خود نمی دانند. شما با همسر خود در این مورد که برای صرف شام کجا باید بروید و با فرزندان خود در باره خاموش کردن چراغها، مذاکره می کنید. مذاکره ابزار اصلی دریافت آنچه

۶.....دستیابی به پاسخ مثبت

به حساب می آید که از سایرین می خواهید. مذاکره، یعنی گفتگویی که هرگاه با طرف مقابل منافع مشترک و متضاد و البته متفاوت دارید، برای رسیدن به توافق انجام می دهید.

موقعیتهای نیازمند مذاکره، روز به روز افزایش می یابند؛ تعارض، یعنی صنعتی که رشد سریع دارد. همه مردم مشارکت در تصمیماتی را می خواهند که بر آنها تأثیر بگذارند. تعداد افرادی که تصمیمات اتخاذ شده توسط فرد دیگری را می پذیرند، پیوسته کاهش می یابد. مردم با هم اختلافاتی دارند و از مذاکره برای برطرف کردن این اختلافات استفاده می کنند. مردم در کسب و کار، دولت یا خانواده، اغلب اوقات از طریق مذاکره، تصمیم می گیرند. آنها حتی زمانی که به دادگاه می روند نیز، پیش از آغاز جلسه، برای برطرف کردن اختلافات مذاکره می کنند.

هرچند مذاکره هر روز انجام می گیرد، ولی انجام مذاکره در سطوح عالی، آسان نیست. اغلب اوقات، راهبردهای معیارمحور برای مذاکره نارضایتی، فرسودگی، یا بیزاری (و به احتمال زیاد هر سه مورد) را در پی خواهند داشت.

هرگاه افراد در تنگنا قرار گیرند، دو شیوه برای مذاکره در مقابل خود می بینند: نرم، یا سخت.

فرد انتخاب کننده مذاکره نرم، می خواهد از اختلاف شخصی پرهیز کند و در نتیجه، برای دستیابی به توافق به آسانی امتیاز می دهد. او در پی یافتن راهکاری دوستانه می رود، ولی اغلب در پایان کار، با تأسف احساس می کند مورد سوءاستفاده قرار گرفته است.

• فرد انتخاب کننده مذاکره سخت، هر موقعیتی را جدال اراده ها به حساب می آورد که در آن هریک از طرفین، افراطی ترین موضع را می گیرد