

هدف کلی در طراحی درس اصول و فنون مذاکره

این درس با هدف آموزش جنبه‌های تئوریک و ابزارهای کاربردی در مذاکره و نیز کمک در به‌کارگیری این دانش در مذاکرات زندگی فردی و حرفه‌ای، با تاکید بر مذاکرات تجاری، طراحی شده و اجرا می‌شود.

برخی از مهم‌ترین اهداف، ملاحظات و انتظارات آموزشی که سرفصل‌ها و روش ارائه‌ی درس اصول و فنون مذاکره بر اساس آنها انتخاب شده است:

سرفصل‌های تدریس و شیوه‌ی اجرایی آموزش اصول و فنون مذاکره، بر این اساس طراحی و انتخاب شده‌اند که دانشجویان، طی حضور و مشارکت فعال در درس اصول و فنون مذاکره...

- با تعریف برخی از واژه‌ها و اصطلاحات کلیدی در حوزه‌ی مذاکره آشنا شوند.
- با برخی از دانشمندان و محققانی که در زمینه‌ی مذاکره یا حوزه‌های مرتبط با آن فعالیت کرده‌اند، آشنا شوند.
- بخش‌هایی از کتاب‌ها و مقالات کلاسیک یا اثرگذار در زمینه‌ی مذاکره را مطالعه کنند.
- با برخی از رایج‌ترین طبقه‌بندی‌های موجود و مورد استفاده در مورد مذاکره‌ها آشنا شوند.
- فضای مذاکره را به مذاکره‌های تجاری و معامله‌ها محدود نبینند و مذاکره‌های حل اختلاف و نیز گفتگوهای روزمره‌ی محیط کار و زندگی را نیز در چارچوب قواعد مذاکره مورد توجه و بررسی قرار دهند.
- توانایی آنها به عنوان مشاهده‌گر در مذاکره‌ها افزایش یافته و بتوانند شرایطی را که فراینده مذاکره در آنها به صورت صریح یا ضمنی شکل می‌گیرد تشخیص دهند.
- بتوانند سبک‌های رفتاری مذاکره‌کنندگان را تشخیص داده، تحلیل کرده و با یکدیگر مقایسه کنند.
- ویژگی‌ها و تفاوت‌های دو الگوی رقابتی و تعاملی در مذاکره را درک کرده و تشریح کنند.
- استریوتایپ‌های جنسی در نگرش آنها کمرنگ شده و زنانگی و مردانگی را بیش از بحث فیزیولوژیک، به عنوان نوعی طبقه‌بندی از دو آرکتایپ رفتاری در نظر بگیرند.
- افق زمانی بلندتری را برای مذاکره‌های خود در نظر بگیرند.
- بتوانند بدون لطمه زدن به منافع و خواسته‌های مشروع طرف مقابل یا عبور از مرز اخلاق، با کمترین هزینه، بیشترین امتیاز ممکن را کسب کنند.

<ul style="list-style-type: none"> • بتوانند برای مراحل مختلف یک مذاکره، برنامه‌ریزی کنند. • بتوانند بسته‌های پیشنهادی برای طرف مقابل را به شکل مناسب طراحی و عرضه کنند. • بتوانند سناریوهای متفاوتی که ممکن است در مذاکره به وجود بیاید را پیش‌بینی کرده و تحلیل کنند. • بتوانند اصول مذاکره را در ارتباطات مربوط به حوزه‌ی فنی - تخصصی خود، به کار بگیرند.
<ul style="list-style-type: none"> • مذاکره را در قالب یک فرایند حل مسئله درک و تحلیل کنند. • بتوانند خواسته‌ها، انتظارات و منافع طرف مقابل را با خطای کمتر، دریافت و تحلیل کنند. • به صورت نظری و عملی بیاموزند که به بن‌بست رسیدن مذاکره، همواره به معنای شکست خوردن مذاکره نیست. • بتوانند به صورت همزمان، فرایند و دستاورد را در مذاکره مدیریت کرده و هنگام تعارض بین این دو، نقطه‌ی بهینه را انتخاب کنند. • در شرایطی که ارزش موضوع مذاکره بالا است و یا تعارض شدیدی بین طرفین وجود دارد، مسیر گفتگو در مذاکره را با کمترین ریسک و تنش، مدیریت کنند.
<ul style="list-style-type: none"> • بتوانند متن دستورجلسه، صورت‌جلسه، توافق‌نامه، تفاهم‌نامه و قراردادهای مذاکره را با خطای کمتری تنظیم کنند. • مهارت خود را در مذاکره‌های تلفنی و مذاکره‌های دیجیتال (آنلاین / آفلاین) ارتقا دهند. • مهارت خود را در مذاکره‌ی تیمی، به عنوان یکی از اعضای تیم افزایش دهند و تعامل بهتری با اعضای تیم خود داشته باشند.
<ul style="list-style-type: none"> • بتوانند خطاهای شناختی خود را هنگام قضاوت در مورد دستاوردهای مذاکره، کاهش دهند. • نسبت به آغاز دوره، بتوانند به مذاکره‌کننده‌ی بهتری از لحاظ توان تحلیل‌گری، تسلط بر خود و روند مذاکره و توانایی در کسب نتیجه‌ی مطلوب در چارچوب قواعد و اصول اخلاقی تبدیل شوند.

موضوعات مورد بحث در کلاس اصول و فنون مذاکره به تفکیک جلسات

تاریخ	عنوان‌های کلیدی	منابع / الگوی ترسیم چارچوب درس (به ترتیب میزان استفاده)
۹۵/۱۱/۲۰	<ul style="list-style-type: none"> تعاریف مقدماتی مفهوم ارزش و ایجاد ارزش و تقسیم ارزش در مذاکره مذاکره کنندگان سرسخت / مدل ذهنی مذاکره کننده 	<ul style="list-style-type: none"> Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill Education. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). Getting to yes: negotiating agreement without giving in. New York, NY: Penguin Books.
۹۵/۱۱/۲۷	<ul style="list-style-type: none"> برنامه ریزی برای مذاکره 	<ul style="list-style-type: none"> Raiffa, H., Richardson, J., & Metcalfe, D. (2007). Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. Cambridge, Mass.: Belknap Press.
۹۵/۱۲/۴	<ul style="list-style-type: none"> ایفای نقش در قالب مذاکره گروهی (عقد قرارداد تخصیص فضای تبلیغاتی) 	
۹۵/۱۲/۱۱	<ul style="list-style-type: none"> تصمیم گیری در مذاکره خطاهای ذهنی و نقاط کور در مذاکره 	<ul style="list-style-type: none"> Ariely, D. (2008). Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions. New York, NY: Harper. Bazerman, M. H., & Moore, D. A. (2013). Judgment in managerial decision making. New York: Wiley. Malhotra, D., & Bazerman, M. H. (2008). Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. New York, NY: Bantam Dell. Schwartz, B. (2004). The paradox of choice: why more is less. New York: Ecco.
۹۵/۱۲/۱۸	<ul style="list-style-type: none"> تسلط و دقت کلامی در مذاکره مدیریت جریان اطلاعات / امتیازات در مذاکره بحث درباره پرسش و پاسخ تمرین کارگاهی (کار گروهی) 	<ul style="list-style-type: none"> Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill Education. Berger, W. (2014). A more beautiful question: the power of inquiry to spark breakthrough ideas. New York: Bloomsbury. Patterson, K. (2002). Crucial conversations: tools for talking when stakes are high. New York: McGraw-Hill.
۹۵/۱۲/۲۵	<ul style="list-style-type: none"> مهارت ارائه‌ی محصول و پیشنهاد آموزش اصول، مبانی و چارچوب‌ها تمرین کارگاهی (ایفای نقش) 	<ul style="list-style-type: none"> Raybould, S. (2015). Presentation genius: 40 insights from the science of presenting. London: Hodder & Stoughton. Jones, G. (2015). Sales genius: 40 insights from the science of selling. London: Hodder & Stoughton.

<ul style="list-style-type: none"> • Carducci, B. J. (2009). The psychology of personality: viewpoints, research, and applications. Malden, MA: Wiley-Blackwell. 	<ul style="list-style-type: none"> • مدل اریک برن و تحلیل رفتار متقابل • نظریه‌های صفاتی و کاربرد آن‌ها در مذاکره با تاکید خاص بر مدل ریموند کتل 	<p>۹۶/۱/۱۶</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • مشاهده فیلم ۱۲ مرد خشمگین • تحلیل رفتار شخصیت‌ها و نکات آموزشی مرتبط با مذاکره 	<p>۹۶/۱/۲۳</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill Education (Chapter 9) • Ury, W. (1991). Getting past no: negotiating with difficult people. New York: Bantam Books. • Lewicki, R. J., & Hiam, A. (2006). Mastering business negotiation: a working guide to making deals and resolving conflict. San Francisco: Jossey-Bass, a John Wiley & Sons Imprint. 	<ul style="list-style-type: none"> • اعتمادسازی و مدیریت رابطه با طرف مقابل • بن‌بست در مذاکره • مذاکره چند جانبه • تمرین ایفای نقش مذاکره گروهی (خرید خط تولید) 	<p>۹۶/۱/۳۰</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ekman, P. (2003). Emotions revealed: recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life. New York: Times Books. • Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). Unmasking the face; a guide to recognizing emotions from facial clues. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. • Richmond, V. P., McCroskey, J. C., & Hickson, M. (2012). Nonverbal behavior in interpersonal relations. Boston: Pearson/Allyn & Bacon. 	<ul style="list-style-type: none"> • پیام‌های غیرکلامی در مذاکره • پل اکمن و علائم چهره • اتیکت و تشریفات در جلسات مذاکره 	<p>۹۶/۲/۶</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill Education (Chapter 11) 	<p>مذاکره‌های بین‌المللی</p> <p>ترم‌های حقوقی و مذاکره قراردادهای تجاری با تاکید بر:</p> <ul style="list-style-type: none"> • قراردادهای نمایندگی • قراردادهای فروش • قراردادهای لایسنس و فرنچایز 	<p>۹۶/۲/۱۳</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tannen, D. (1990). You just don't understand: women and men in conversation. New York, NY: Morrow. 	<ul style="list-style-type: none"> • جنس و جنسیت در مذاکره 	<p>۹۶/۲/۲۰</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Stone, D., Patton, B., & Heen, S. (1999). <i>Difficult conversations: how to discuss what matters most</i>. New York, NY: Viking. • Morozov, E. (2013). <i>To save everything, click here: the folly of technological solutionism</i>. New York: PublicAffairs. 	<p>مذاکره در فضای غیر فیزیکی</p> <ul style="list-style-type: none"> • مذاکره تلفنی • مذاکره دیجیتال (آنلاین یا آفلاین) 	<p>۹۶/۲/۲۷</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ury, W. (1991). <i>Getting past no: negotiating with difficult people</i>. New York: Bantam Books. • Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). <i>Getting to yes: negotiating agreement without giving in</i>. New York, NY: Penguin Books. • Berger, W. (2014). <i>A more beautiful question: the power of inquiry to spark breakthrough ideas</i>. New York: Bloomsbury. • Shell, G. R. (1999). <i>Bargaining for advantage: negotiation strategies for reasonable people</i>. New York: Viking. 	<ul style="list-style-type: none"> • طرفدها و دام‌های مذاکره 	<p>؟</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ury, W. (2007). <i>The power of a positive No: how to say No and still get to Yes</i>. New York: Bantam Books. • Ekman, P. (1985). <i>Telling lies: clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage</i>. New York: Norton. • Branden, N. (1994). <i>The six pillars of self-esteem</i>. New York, NY: Bantam. • Menkel-Meadow, C., & Wheeler, M. (2004). <i>What's fair: ethics for negotiators</i>. San Francisco: Jossey-Bass. 	<ul style="list-style-type: none"> • طرفدها و دام‌های مذاکره • اخلاق و بی‌اخلاقی در مذاکره 	<p>؟</p>