



تکنیک‌ها و فنون مذاکرات تجاری

**مهارت‌ها و تکنیک‌های کاربردی در رابطه با افزایش اعتماد به نفس
و موفقیت در مذاکرات تجاری**

نویسنده: پاتریک فورسایت

ترجمه: دکتر علی دنیادیده

سرشناسه	فورسایت، پاتریک : Forsyth, Patrick
عنوان و پدیدآور	تکنیک‌ها و فنون مذاکرات تجاری / پاتریک فورسایت؛ ترجمه علی دنیا‌دیده.
مشخصات نشر	تهران: اندیشه آریا، ۱۳۸۶.
مشخصات ظاهری	۷۰ ص.
شابک	978-964-6669-58-1
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا :
یادداشت	عنوان اصلی : The negotiator's pocketbook, 1993
موضوع	مذاکرات بازرگانی.
شناسه افزوده	دنیا‌دیده، علی، ۱۳۴۹ - ، مترجم.
رده‌بندی کنگره	۱۳۸۶ ش ۹۸۶ / ف ۵۸ / ۶ HD
رده‌بندی دیویی	۶۵۸ / ۴۵ :
شماره کتابشناسی ملی	۱۰۷۳۵۷۱ :

عنوان:	تکنیک‌ها و فنون مذاکرات تجاری
ترجمه و تدوین:	دکتر علی دنیا‌دیده
ویراستاری:	مهندس مهران حمزه گودرزی
ناشر:	انتشارات اندیشه آریا
طرح جلد و نظارت چاپ:	محمود سعیدی
لیتوگرافی، چاپ و صحافی:	وطن آرا
چاپ اول:	پاییز ۱۳۸۶
شمارگان:	۱۰۰۰
شابک:	۹۷۸ - ۹۶۴ - ۶۶۶۹ - ۵۸ - ۱
قیمت:	۱۸۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات اندیشه آریا می‌باشد و هرگونه استفاده از این کتاب (کپی، تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

انتشارات اندیشه آریا: تهران - میدان ونک - گاندی شمالی - خیابان شرفی - پلاک ۲۱ - واحد ۴

تلفن: ۸۸۶۷۴۹۰۵ - ۸۸۶۷۴۹۰۴

www.andishearla.com

فهرست

مقدمه	۱
فصل اول: مقدمات مذاکره	۴
فصل دوم: آماده سازی	۱۴
فصل سوم: ۱۰ تکنیک برای جلوگیری از افتادن	۲۱
فصل چهارم: مدیریت کردن روند مذاکره	۲۶
فصل پنجم: رفتار میان افراد	۳۱
درباره نویسنده	۶۰

گفتار بزرگان

"آته به نگارش در می آید نشان دهنده شخصیت ماست.

در نوشتن یک کتاب، آخرین تصمیمی که اتخاذ می کنیم آنست که از کجا شروع کنیم."

بلیز پاسکال (Blaise Pascal) ۱۶۶۲ - ۱۶۴۲

"در حرفه نویسندگی سه مشکل اساسی وجود دارد: نوشتن چیزی که ارزش چاپ شدن

داشته باشد، یافتن آدم درستکاری که آنرا چاپ کند و نهایتاً انسان های فحیمی که آنرا

بلوانند."

چارلز کاتن (Charles Cotton) ۱۸۳۲ - ۱۷۸۰

قانون ۹۰ - ۹۰

۶۹۰ تأثیرگذاری در همان ۹۰ ثانیه اول صورت می گیرد.

فراموش نکنید که تأثیر آنی بگذارید.

فرصت دوباره ای برای تأثیرگذاری اولیه وجود ندارد.

یک مهارت مفید

مذاکره می‌تواند رابطه‌ای خوشایند باشد، مذاکره می‌تواند زمان، پول، رنجش و صورت... را برای شما حفظ کند یا اینکه به شما منافع مثبت دهد. ولی همیشه یک تله وجود دارد (آیا همیشه وجود ندارد؟) مذاکره یک جریان پیچیده است. سبب می‌شود بعضی مهارت‌ها و تمرین‌ها در آموزش درگیر شوند. این کتاب طراحی شده تا به شما کمک کند وقتی در موقعیت مذاکره قرار گرفتید بهتر عمل کنید و به نتایج بهتری دست یابید.

ما می‌خواهیم که شما این کتاب را بخريد. شما هم می‌خواهید که مذاکره‌کننده بهتری باشید. این کتاب را بخريد و آن را مطالعه کنید و هر دوی ما به آنچه خواسته ایم می‌رسیم. آیا این یک معامله است؟

تعریف

مذاکره وقتی اتفاق می‌افتد که دو نفر (یا بیشتر) با نظریاتی متفاوت کنار هم قرار می‌گیرند تا برای رسیدن به توافق راجع به مسئله‌ای تلاش کنند. ممکن است این یکی از مسائلی باشد که فقط برای یک‌دفعه اتفاق بیافتد یا بخشی از روابط معمول باشد. این یک شکل گفت و شنود است که به نام گفتمان قانع‌کننده شناخته شده است. در یک کلمه داد و ستد.

گفت و شنود متقاعد کننده درباره چیزی است که می‌خواهید. مذاکره راجع به بهترین راه ممکن داد و ستد است که آن همان: بدست آوردن آنچه می‌خواهید، در بهترین راه ممکن است.

همزمان بودن گفت و شنود

قانع‌کنندگی و مذاکره، صورت‌هایی از گفت و شنود هستند. مانند همه شکل‌های ارتباط برقرار کردن، هرگز آنقدر که نظر می‌رسد، ساده نیستند. برای واضح کردن این مطلب، به آن‌ها به صورت جریانی همزمان نگاه کنید.

