

هنر مذاکره

تألیف

حمیدرضا مرادسی

نشر پریس / ۱۳۹۸



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه	: مرادقلی، حمیدرضا، ۱۳۵۵ -
عنوان و نام پدیدآور	: هنر مذاکره/ تالیف حمیدرضا مرادقلی.
مشخصات نشر	: تهران: نشر پریس، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۱۰۴ ص؛ ۵/۱۴×۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978-600-8125-15-0 : ۱۵۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
رده بندی کنگره	: BF۶۳۷
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی	: ۵۷۹۴۶۴۷

نشر پریس



نام کتاب:	هنر مذاکره
ناشر:	انتشارات پریس
تالیف:	حمیدرضا مرادقلی
چاپ اول:	۱۳۹۸
تیراژ:	۱۰۰۰ جلد
لیتوگرافی:	اطلس
چاپ:	نقش نیاز
قیمت:	۱۵۰ ۰۰۰ ریال
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۵-۱۵-۰

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.
تکثیر تمامی یا بخشی از این اثر به
صورت حرفه‌چینی، چاپ مجدد، چاپ
افست، پلی کپی، فتوکپی و انواع دیگر
چاپ ممنوع است و پیگرد قانونی دارد.

فهرست

۷	مقدمه
۹	مذاکره چیست؟
۱۱	استراتژی های مذاکره
۱۵	تاکتیک های مذاکره
۲۱	روش های مذاکره
۲۳	انواع شیوه های مذاکره
۲۷	گونه های مذاکره
۲۹	مراحل مذاکره
۳۷	حوزه های مذاکراتی
۴۷	مخاطبان مذاکره
۵۱	مذاکره با خود
۶۳	الگوهای رفتاری در مذاکره
۷۳	بایه های تصمیم گیری در مذاکره
۷۷	تصورات نادرست در مورد مذاکره و مذاکره کننده
۸۹	ترک مذاکره
۹۵	توصیه هایی برای موفقیت در مذاکره
۱۰۱	اهمیت مهارت های فردی در مذاکره

مقدمه

آیا در مورد حوزه‌ی ارتباطات و مذاکرات اطلاعاتی دارید؟

آیا تا حالا برای شما پیش آمده است که احساس بدی داشته باشید؟ با خودتان بگویید اگر یک بار دیگه آن گفتگو را انجام بدهم، حرف‌هایی که زدم را نمی‌زنم! یا آن که حرف‌های دیگری را می‌زدم! آیا تا حالا برای شما پیش آمده است که با کسی دعوا کرده باشید و بعد از دعوا با خودتان فکر کنید: نه ای کاش حرف‌هایی را نمی‌زدم؟ یا به جای آن حرف‌های دیگری می‌زدم؟

شعار من این است که تمام زندگی یک مذاکره است و بدون تسلط بر مذاکره نمی‌توانیم در یک ناموفق باشیم.

معمولاً وقتی افراد دچار اختلاف می‌شوند برای حل و فصل مشکلاتشان مذاکره می‌کنند. این بهترین روش برای مصالحه و رسیدن به توافق با فرد مقابل است. با مذاکره می‌توانید بدون درگیری، اختلاف و مشاجره به اهداف‌تان در ارتباط با دیگران برسید.

هنگام بروز اختلافات، بین دو فرد یا دو سازمان، مذاکره تنها راه رسیدن به هدف و پایان درگیری است. در این شرایط رعایت اصول مذاکره، رزمی، موفقیت مذاکره به حساب می‌آید. زمانی که منافع هر دو طرف مذاکره تأمین شود و طرفین در حین گفتگو به درخواست‌های طرف مقابل توجه کنند، در آن صورت مذاکره به نتیجه مطلوب خواهد رسید.