



انتشارات ادیبان روز

جادوی مذاکره

www.ketab.ir

دکتر محمد مهدی ابریشم کار

مشخصات کتاب

سرشناسه: محمد مهدی ابریشم کار

عنوان و نام پدیدآور: جادوی مذاکره /

محمد مهدی ابریشم کار

مشخصات نشر: تهران: ادیبان روز، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۲۹۴ صفحه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۲-۳۱-۳

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

موضوع: مذاکرات تجاری

موضوع: Negotiation in Business

رده‌بندی کنگره: HD۵۸/۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۵۸۰۷۶۷۹

دست اندرکاران

صفحه‌آرا: گلنوش صلاحی

طراح جلد: مجتمع میرنگار

شمارگان: ۵۱۰۰ جلد

قیمت: ۹۵۰۰۰ تومان

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

نوبت چاپ: اول

چاپ و صحافی: سرمدی

انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریت،
بازاریابی، کسب و کار و تبلیغات



کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات ادیبان روز
می‌باشد و هر گونه استفاده از این کتاب (کپی،
تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون
اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین،

ساختمان ۲۸۶، طبقه اول، واحد ۵،

تلفن ۶۶۹۵۶۸۱۲-۱۵

پیشگفتار

در دوره‌ای که ما زندگی می‌کنیم تغییرها با سرعت بیشتری صورت می‌گیرند و شتاب بیشتری دارند. این روزها افراد موفق را می‌توان را براساس توانایی‌ها و مهارت‌های آنان به راحتی تشخیص داد. مهارت‌های کاری را می‌توان به دو دسته مهارت‌های سخت^۱ و مهارت‌های نرم^۲ تقسیم کرد. مهارت‌های سخت همان فنون حرفه‌ای هستند که فرد برای انجام کار خاصی نیاز دارد و می‌تواند از طریق تحصیل و برنامه‌های آموزشی به دست آورد مثل توانایی کار با ابزارها، توانایی کار با نرم‌افزارها، دانستن فرایندها و... اما مهارت‌های نرم مهارت‌های درون فردی هستند که سنجش آن‌ها براساس کمیت نیست مثل مهارت‌های ارتباطی، مهارت حل مسأله، توانایی کار گروهی، تفکر خلاق، توانایی رهبری، ارتباط و مذاکره اثربخش و... هستند. تحصیلات شما را در مسیر به دست آوردن مهارت‌های سخت قرار می‌دهد، مهارت‌های فنی خاصی که شما نیاز دارید تا کار خود را به طور مؤثر انجام دهید. ولی امروزه به چیزی فراتر از این مهارت‌ها نیاز داریم. ما به مهارت‌هایی نیاز داریم که ما را قادر سازد با دیگران ارتباط برقرار کرده و تأثیرگذار باشیم. در واقع مهارت‌های سخت بدون مهارت‌های نرم ناکارآمد هستند. به عبارت دیگر محیط کاری آینده براساس مهارت‌های نرم خواهد بود و افراد نیاز به داشتن مهارت‌های نرم دارند تا به مهارت‌های سخت ارزش ببخشند.

یکی از مهم‌ترین مهارت‌های نرم، مهارت مذاکره برای دستیابی به اهداف خود و حل تعارضات فردی، سازمانی و بیرون سازمانی است که از دهه گذشته متداول تر شده است.

1 Hard Skills

2 Soft Skills

از آنجایی که امروزه بیشتر ارتباطات تجاری و غیرتجاری نیازمند همکاری با دیگران هستند، افراد دریافته‌اند که باید در مذاکره توانمند شوند. افراد به ندرت قدرتی بیشتر از دیگران دارند و نمی‌توانند توافق را تحمیل کنند یا دستوری رفتار کنند. در عوض آن‌ها باید متقاعد شوند، چانه‌زنی کنند و نشان دهند چگونه با همکاری منافع دیگران را نیز را برآورده سازند.

فراوانی مذاکرات انجام شده در محیط کاری رسمی و غیررسمی آن را یک مهارت افزایی حرفه‌ای در تمام سطوح تبدیل کرده است. افرادی که می‌دانند چگونه مذاکره را حل و فصل نمایند می‌توانند به خواسته‌ها و اهداف خود دست یابند.

همگام با توجه جهانی به مهارت‌های نرم و به خصوص مهارت مذاکره، در ایران نیز شاهد رشد سریع کتاب‌ها و دوره‌های مختلف بوده‌ایم. اگرچه بندرت به منابعی قابل اتکا و جامع می‌توان دست یافت. با مطالعه دقیق منابع علمی در داخل کشور می‌توان به حقیقت به این نکته پی‌برد که اکثر این منابع به صورت سطحی و یا جزئی به مبحث مذاکره پرداخته‌اند و اصول و درک کاملی را به مخاطبان ارائه نمی‌کنند. با غوری در عناوین چاپ شده و دوره‌های برگزار شده در حوزه مذاکره می‌توان دریافت که بیشتر حجم مطالب حول مفاهیم فرعی همچون زبان بدن بوده که سال‌هاست در دنیای مدرن مذاکره به دلیل تقاطع فرهنگی و ارتباطات زیاد مردم از طریق اینترنت، فیلم‌ها و شبکه‌های اجتماعی، کم کارکرد گردیده است. بدین منظور در این کتاب سعی در جمع‌آوری جدیدترین منابع روز دنیا کرده و در قالبی بومی سازی شده، ساختار جدیدی را در این حوزه فراهم نموده‌ام. در گردآوری این کتاب سعی ما این بوده سرفصل‌ها در عین بروز بودن به صورت ساده و علمی در اختیار همه قرار بگیرد تا تمام افراد در هر سطحی بتوانند از مباحث این کتاب استفاده نمایند.

همان‌طور که ارسطو گفته بدون وجود تصویر ذهنی، حتی فکر کردن نیز ناممکن است. همچنین آلبرت انیشتین نیز اشاره کرده که اگر نتوانیم تصویری از آن بکشیم، نمی‌توانیم آن را درک کنیم؛ بنابراین ما نیز در تألیف این کتاب سعی کردیم مسیر رسیدن به مذاکره حرفه‌ای را بر اساس مدل ذهنی و منطقی برای شما ترسیم کرده تا همیشه و در

هرجایی که مشغول به مذاکره هستید تصویر آن بر ذهن شما حک شده باشد و به یاد داشته باشید برای داشتن مذاکره‌ی حرفه‌ای باید تمام مراحل را بگذرانید تا به نتیجه قابل قبول برسید.

در تألیف این کتاب، به نظر خودم بیشتر نقش محقق‌ی را داشتم که کارش یادگیری و جمع‌آوری آنچه آموخته را داشته و سعی کرده‌ام مطالب را به بیانی ساده و قابل فهم در اختیار دیگران قرار دهم. بیان این نکته را ضروری می‌دانم که محتوای کلی کتاب جادوی مذاکره، گردآوری مطالب کاربردی از دیگر کتاب‌های معتبر در حوزه مذاکره می‌باشد که در برخی قسمت‌ها برای جلوگیری از اطالای موضوع عیناً از متن اصلی استفاده گردیده است که در پایان کتاب می‌توانید فهرست کامل منابع را مطالعه نمایند. در مقدمه این کتاب جا دارد به عنوان پژوهشگری کوچک از تمام محققانی که سعی در تبیین و آموزش مهارت‌های مذاکره کرده‌اند و سطح آگاهی مردم سرزمینم را بالا برده‌اند صمیمانه قدردانی نمایم.

باعث دلگرمی ماست که پس از مطالعه کتاب، یافته‌ها و تجربیات مذاکراتی خود را از طریق ایمیل با ما به اشتراک بگذارید.

محمد مهدی ابریشم‌کار^۱