

فنون مذاکره و مهارت های قرارداد نویسی

مؤلف:

دکتر بهنام حبیبی درگاه

استادباز دانشگاه حقوق و علوم سیاسی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

سرشناسه	: حبیبی درگاه، بهنام
عنوان قرارداد	: ایران، قوانین و احکام
عنوان و نام پدیدآور	: فنون مذاکره و مهارت‌های قرارداد نویسی / مؤلف: بهنام حبیبی درگاه
مشخصات نشر	: تهران: کتاب آوا، ۱۳۹۷
مشخصات ظاهری	: ۳۰۰ ص - رقعی
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۴۲۷-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: قراردادهای ایران - Contracts-Iran
موضوع	: قراردادهای ایران - طرز تنظیم
رده‌بندی شگره	: ۱۳۹۷ ی ۹۱ ح / KMHA۵۸
رده‌بندی دیویی	: ۳۴۶/۵۰۰
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۰۰۰۱۵۰



انتشارات کتاب آوا

فنون مذاکره و مهارت‌های قرارداد نویسی

مؤلف:	دکتر بهنام حبیبی درگاه
ناشر	کتاب آوا
نوبت چاپ	اول ۱۳۹۷
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۴۰۰۰۰ ریال
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۴۲۷-۸

نشانی دفتر مرکزی: انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، بن‌بست حقیقت، پلاک ۴، طبقه ۴
شماره‌های تماس: ۶۶۹۷۴۶۴۵ | ۶۶۹۷۴۱۳۰ | ۶۶۴۰۷۹۹۳ | دورنگار: ۶۶۴۰۱۵۰

www.avabook.com avabook kazemi@yahoo.com

فروشگاه کتاب آوا: اسلام‌شهر، خیابان صیاد شیرازی، روبروی دانشگاه آزاد اسلامی، جنب دادگستر

تلفن: ۵۶۳۵۴۶۵۱

هرگونه تکثیر این اثر از طریق ارسال یا بارگذاری فایل الکترونیکی، یا چاپ و نشر کاغذی آن بدون مجوز ناشر، به هر شکل، اعم از فایل، سی‌دی، افست، ریسوگراف فتوکپی، زیراکس یا وسایل مشابه، به صورت متن کامل یا صفحاتی از آن، تحت هر نام اعم از کتاب، راهنما، جزوه، یا وسیله کمک آموزشی، در فضای واقعی یا مجازی، و همچنین توزیع، فروش، عرضه یا ارسال اثری که بدون مجوز ناشر تولید شده، موجب پیگرد قانونی است.

♦ فهرست مطالب

۱۵	درآمد
۲۱	فصل اول: اصول قرارداد نویسی
۲۲	مبحث اول: اصول حقوقی و اخلاقی
۲۲	گفتار اول: اصول حقوقی
۲۲	بند اول: اصل آزادی قراردادها
۲۳	بند دوم: اصل صحت قراردادها
۲۴	بند سوم: اصل لزوم قراردادها
۲۵	بند چهارم: اصل نسبی بودن قراردادها
۲۵	بند پنجم: اصل کتبی بودن قراردادها
۲۷	بند ششم: اصل بهره گیری از مشاوره رسمی بهره
۲۸	بند هفتم: اصل لزوم انتقال اطلاعات قراردادی
۲۹	گفتار دوم: اصول اخلاقی
۳۰	بند اول: اصل حسن نیت و رفتار منصفانه
۳۱	بند دوم: اصل رعایت نظم اخلاقی
۳۴	مبحث دوم: اصول روانی و اقتصادی قراردادها
۳۴	گفتار اول: اصول روانی قراردادنویسی
۳۴	بند اول: اصل سنجش و تصمیم عقلانی
۳۵	بند دوم: اصل خود فرصت سازی
۳۵	بند سوم: اصل بی تعارفی

۳۷	گفتار دوم: اصول اقتصادی قراردادنویسی
۳۷	بند اول: اصل برقراری تعادل
۳۹	بند دوم: اصل انتخاب
۴۰	بند سوم: اصل کارآمدی
۴۳	فصل دوم: تکنیک‌های مشترک نگارش در قراردادهای داخلی
۴۵	مبحث اول: ماهیت و زمان رفتارهای قراردادی
۴۵	گفتار اول: ماهیت رفتارهای قراردادی
۴۶	گفتار دوم: زمان رفتارهای قراردادی
۴۶	بند اول: رفتارهای پیش قراردادی
۴۶	الف: شرایط بستن
۴۹	ب: توافق بر بستن
۵۰	بند دوم: رفتارهای پس از قرارداد
۵۲	مبحث دوم: تکنیک‌های قابل اعمال در مستند قرارداد
۵۲	گفتار اول: بخش مقدماتی قراردادنویسی
۵۲	بند اول: عنوان قرارداد
۵۶	بند دوم: صلاحیت، هویت و سمت طرفین قرارداد
۶۹	بند سوم: زمان و مکان قرارداد
۶۹	الف: زمان قرارداد
۷۲	ب: مکان قرارداد
۷۵	گفتار دوم: بخش عمومی قراردادنویسی
۷۵	بند اول: تعاریف قراردادی
۷۷	بند دوم: موضوع قرارداد
۷۸	الف: چنانچه مورد قرارداد کالا باشد
۸۰	ب: چنانچه مورد قرارداد خدمات باشد

۸۰	ج: چنانچه مورد قرارداد امتیاز باشد
۸۲	بند سوم: مبلغ قرارداد
۸۴	بند چهارم: مدت زمان اجرا
۸۵	بند پنجم: شرح کار یا تعهدات طرفین
۸۷	بند ششم: شرایط انحلال یا خاتمه قرارداد
۸۷	الف: نسخ قرارداد
۸۸	ب: انقضاخ قرارداد
۸۹	ج: اعتباری قرارداد
۸۹	بند هفتم: ساریت ناشی از عدم اجرا
۹۰	الف: حساب قانونی عدم اجرا
۹۰	ب: جریان حقوقی عدم اجرا
۹۱	بند هشتم: شیوه حل اختلاف
۹۲	الف: شیوه مذاکره
۹۳	ب: شیوه میانجیگری و گزارش
۹۴	ج: شیوه سازش
۹۶	د: شیوه داوری
۱۰۱	گفتار سوم: بخش اختصاصی قرارداد نویسی
۱۰۱	بند اول: ماهیت ویژه قراردادهای
۱۰۳	بند دوم: سایر مندرجات قراردادهای
۱۰۵	مبحث سوم: تکنیکهای قابل اعمال در شکل قرارداد
۱۰۵	گفتار اول: کتبی بودن قرارداد
۱۰۶	بند اول: کاغذی یا الکترونیکی بودن شکل قرارداد
۱۰۶	الف: کاغذی بودن قرارداد
۱۰۸	ب: الکترونیکی بودن قرارداد
۱۰۹	بند دوم: شیوه ابراز اسناد پیش قراردادی

۱۰۹	گفتار دوم: متن یا نوشته قرارداد
۱۱۲	گفتار سوم: نسخه یا نسخه‌های قرارداد
۱۱۴	گفتار چهارم: ارجاعات قرارداد
۱۱۵	گفتار پنجم: امضاء و تاریخ قرارداد
۱۱۷	گفتار ششم: شاهد گرفتن در قرارداد
۱۱۹	گفتار هفتم: پیوست‌های قرارداد
۱۲۱	گفتار هشتم: بازمانده یا اصلاح و تعدیل قرارداد
۱۲۳	گفتار نهم: شیوه مکاتبات و اطلاع‌رسانی
۱۲۵	فصل سوم: تکنیک‌های مذاکرات قراردادی
۱۲۶	مبحث اول: مفاهیم اصول و تئوری‌های مذاکره
۱۲۶	گفتار اول: مفهوم مذاکره قراردادی
۱۲۷	گفتار دوم: اصول مذاکره قراردادی
۱۲۷	بند اول: اصول اخلاقی مذاکره
۱۲۷	بند دوم: اصول حقوقی مذاکره
۱۲۸	بند سوم: اصول روانی مذاکره
۱۲۸	گفتار سوم: استراتژی‌های مذاکره قراردادی
۱۲۸	بند اول: زمینه‌های استراتژی
۱۲۸	الف: تابع زمان
۱۲۹	ب: تابع اطلاعات
۱۳۰	ج: تابع قدرت
۱۳۰	بند دوم: انواع استراتژی مذاکره
۱۳۰	الف: استراتژی همکاری
۱۳۱	ب: استراتژی رقابتی
۱۳۱	ج: استراتژی قاعده مند

۱۳۲	بند سوم : برآیند استراتژی های مذاکره
۱۳۴	مبحث دوم : مدیریت مذاکرات قراردادی
۱۳۴	گفتار اول : مدیریت فضای مذاکره
۱۳۴	بند اول : فضای الکترونیکی
۱۳۴	الف : مذاکرات همزمان (آن لاین)
۱۳۵	ب : مذاکرات غیر همزمان (آف لاین)
۱۳۶	بند دوم : فضای فیزیکی
۱۳۶	الف : محل مذاکره
۱۳۷	ب : بازیگران
۱۳۷	ج : ساختار مذاکره
۱۳۸	گفتار دوم : خود - مدیریت
۱۳۸	بند اول : آداب پوشش
۱۴۰	بند دوم : آداب نظافت و امور بهداشتی
۱۴۰	بند سوم : مهارت های حواس پنجگانه
۱۴۱	الف : مدیریت نگاه
۱۴۲	ب : مهارت گوش دادن
۱۴۳	ج : مهارت حس بویایی
۱۴۳	د : مهارت حس چشایی
۱۴۴	ه : مهارت حس لامسه
۱۴۴	بند چهارم : مهارت های کلامی
۱۴۵	بند پنجم : مهارت های غیر کلامی
۱۴۷	گفتار سوم : مدیریت طرف مذاکره
۱۴۷	بند اول : شناخت تیپ شخصیتی
۱۴۷	الف : تیپ A
۱۴۸	ب : تیپ B

۱۴۹.....	ج : تیپ C
۱۵۰.....	د : تیپ D
۱۵۱.....	بند دوم : موقعیت طرف مذاکره
۱۵۲.....	بند سوم : ترفندهای بازی
۱۵۵.....	فصل چهارم : تکنیک‌های مشترک نگارش در قراردادهای بین‌المللی
۱۵۶.....	مبحث اول : چالش‌های و ارکان عینی قراردادهای بین‌المللی
۱۵۶.....	مبحث اول : چالش‌های قراردادهای بین‌المللی
۱۵۶.....	بند اول : چالش زبان
۱۵۷.....	بند دوم : چالش فرهنگ قراردادی
۱۵۷.....	بند سوم : رسم شهادت عرف‌های بین‌المللی
۱۵۸.....	بند چهارم : چالش اختار سامانی
۱۵۹.....	گفتار دوم : مراحل عینی قرارداد بین‌المللی
۱۵۹.....	بند اول : تهیه پیش‌نویس اولیه
۱۶۰.....	بند دوم : توافقات مقدماتی
۱۶۳.....	بند سوم : شکل قرارداد
۱۶۶.....	مبحث دوم : شرایط متداول قراردادهای بین‌المللی
۱۶۶.....	گفتار اول : بخش شرایط عمومی
۱۶۶.....	بند اول : عنوان قرارداد
۱۶۶.....	بند دوم : مشخصات طرفین قرارداد
۱۶۸.....	بند سوم : تعاریف قراردادی
۱۷۰.....	بند چهارم : موضوع قرارداد
۱۷۰.....	بند پنجم : زمان و مکان قرارداد
۱۷۰.....	بند ششم : مبلغ قرارداد
۱۷۱.....	بند هفتم : نحوه پرداخت ها

الف: پرداخت های معمول	۱۷۱
ب: پرداخت های خاص	۱۷۳
ج: زمان پرداخت	۱۷۳
گفتار دوم: بخش شرایط اختصاصی	۱۷۶
بند اول: بازرسی و نظارت	۱۷۷
بند دوم: نحوه و اسناد حمل کالا	۱۷۷
"- اعلام حمل کالا	۱۷۷
ب: اسناد حمل	۱۷۸
ج: و بند حمل کالا	۱۷۹
بند سوم: ترانزیت کالا	۱۷۹
بند چهارم: ضمانت نامه	۱۷۹
الف: ضمانت نامه پیش پرداخت	۱۸۰
ب: گسور وجه الضمان	۱۸۱
بند پنجم: تعدیل قیمت	۱۸۳
بند ششم: تغییر مقادیر کار	۱۸۴
بند هفتم: نقشه ها و دستورالعمل ها	۱۸۴
بند هشتم: تغییر شرایط و مشخصات فنی	۱۸۴
بند نهم: هزینه ها، حقوق و عوارض گمرکی	۱۸۴
بند دهم: بیمه کالاها	۱۸۵
بند یازدهم: شرط تحمل مالیات	۱۸۶
بند دوازدهم: قطعات یدکی و ابزارآلات	۱۸۶
بند سیزدهم: شرط آموزش تخصصی	۱۸۶
بند چهاردهم: کارکنان خارجی	۱۸۷
بند پانزدهم: شرط دیرکرد و جریمه	۱۸۷
بند شانزدهم: واگذاری به ثالث	۱۸۸

- بند هفدهم: قوه قاهره ۱۸۸
- بند هیجدهم: قانون حاکم بر قرارداد ۱۸۸
- بند نوزدهم: حل و فصل اختلافات ۱۸۹
- بند بیستم: فسخ قرارداد ۱۹۰
- بند بیست و یکم: ابطال قرارداد ۱۹۰
- بند بیست و دوم: مکاتبات ۱۹۰
- بند بیست و سوم: زبان قرارداد ۱۹۱
- بند بیست و چهارم: ضمانت و پیوست‌های قرارداد ۱۹۱
- ضمیمه: نمونه‌ای از ساختار قرارداد نمونه به زبان انگلیسی ۱۹۳
- کتابنامه ۱۹۸

درآمد

قرارداد بین یک پدیده حقوقی و اجتماعی است که طی آن رابطه ای بین دو یا چند شخص برقرار می شود. این پیوند نیک می تواند برای انتقال خودرو: ساخت یک مجتمع تجاری، اجاره یک محل تجاری، انتقال حق سرقفلی، فروش حق اختراع، پیمان زناشویی و هزاران عنوان دیگر باشد. از لحاظ اسمی، از دید اقتصادی نیز قرارداد بین افراد، شرکت ها یا بنگاه های اقتصادی موجب "انتقال منابع" می شود. به عبارت بهتر، یکی از بهترین راهها در اقتصاد رقابتی، افزایش فراوانی قرارداد در جامعه است و بر همین مبنا نیز یکی از ابزارهای مهم در ایجاد رفاه عمومی، انجام معاملات و توسعه بهر - بستن می باشد. بنابراین نتیجه می گیریم که:

۱- قراردادها، پدیده هایی "ارادی" هستند. این معنی که باید خواست طرفین قرارداد به انجام و پایبندی به آن باشد.

۲- قراردادها پدیده ای "دو طرفه" هستند. با این معنی که ما قرارداد یکطرفه نداریم و حداقل باید در هر قرارداد، دو اراده وجود داشته باشد.

۳- قراردادها پدیده ای "حقوقی و اجتماعی" اند. اجتماعی، به این معنی که این قرارداد در جامعه مشهود است و حقوقی اند بخاطر اینکه باعث ایجاد یک رابطه حقوقی - تکلیفی می گردند.

۴- قراردادها پدیده ای "الزام آورند". یعنی اینکه با امضاء متن قرارداد، طرفین آن نمی توانند سرباز زنند و شانه خالی کنند. مگر اینکه قانون و یا توافق شان این اجازه را به طرفین بدهد.

بنابراین ما از یکطرف برای توسعه تجارت و عمق بخشی به روابط معاملاتی شهروندان نیاز داریم تا آمار قراردادها را ارتقاء ببخشیم ولی مهمتر از آن، باید به فکر انجام صحیح قرارداد

هم باشیم. به عبارتی انجام عهد مهمتر از عهد و قرارداد بستن است. بررسی تخمینی آمار دعاوی قراردادی در ایران نشان می‌دهد که چند چالش عمده، پیش روی مدیران بنگاه‌ها، کارآفرینان و معامله‌گران قرار دارد:

۱- چالش نخست به فرهنگ قرارداد نویسی بر می‌گردد. منظور ما از فرهنگ قرارداد نویسی اشاره به قراردادهای عمدتاً داخلی است. برای اینکه انجام قراردادها در ایران ایده تعارفات رایج ایرانی است و به همین دلیل بعضاً قراردادها غیر مکتوب یا شفاهی است. بعضاً قراردادها بدون شاهد، بدون اخذ رسید و بدون تعیین دقیق روابط قراردادی است. از سوی دیگر رفتار محافظه کارانه و اصطلاحاً انقباضی در مرحله اختلاف نیز فرهنگ بگریز است که دامنگیر مان شده است.

۲- چالش دوم، رفتار آداب نگارش و تدوین قراردادها آن است که ما مدیران و کارآفرینان، قراردادها را بکت بقوله "نخستی" نمی‌بینیم و خود را فارغ از اخذ نظرات مشاور حقوقی می‌دانیم. در حالی که قواعد "نی و عرفی و رویه‌های حاکم بر قرارداد نویسی نشان از اهمیت قراردادها در زندگی انحصاری و اجتماعی مان دارد.

ما باید بدانیم که قرارداد از زاویه روان شناسی یک "انتخاب" است. راهی است که برگزیده می‌شود تا فردی استخدام شود، شرکتي خريداري شود، يکي صادر و يا خانه اي پدري وقف گردد. پس ما با قرارداد انتخاب می‌کنیم و باید به انتخاب خود وفادار باشیم تا مصداق آیه شریفه "اوفوا بالعقود" باشد. قراردادها از زاویه علم اقتصاد یک "فرصت" است. فرصتی که شما برای خود خلق می‌کنید و یا فرصتی که به طرف دیگر قرار می‌دهید. به همین خاطر است که رویه دیگر فرصت را در علم اقتصاد، "هزینه فرصت" می‌گویند. این فرصت می‌تواند متعادل و برابر توزیع شود که همان "عدالت معاوضی" است و می‌تواند باعاًث نابرابری و ناعدالتی گردد.^۱ ولی فرق این ناعدالتی با سایر ناعدالتی آن است که گاهانه یا

۱- برای مطالعه بیشتر در رابطه با عدالت معاوضی به مقاله مشترک دکتر سید پدram خندانی و محمد خاکباز با عنوان تفسیر عدالت معاوضی در قلمرو قراردادها، نشریه فقه و حقوق اسلامی، دوره ۵، شماره ۸، ۱۳۹۲ و مقاله مشترک عطیه درودگر و حسن رحیم زاده، ۱۳۹۴، عدالت معاوضی در قراردادها، دومین همایش ملی

ناآگاهانه این مسیر را "انتخاب" کرده اید. قراردادها از زاویه حقوقی، پدیده ای "تکلیف آور" اند. از همین روی باید بدانیم که در نتیجه قرارداد چه عایدی نصیب ما و چه عایدی نصیب طرف ما می شود.

مدیران صنایع و شرکت ها باید بدانند که در قراردادها دو متغیر نقشی بنیادین دارند. اول "تنظیم" و "تجزیه قرارداد" و دوم "رفتار قراردادی". باید بدانیم که تنظیم قرارداد امری دشوار، تخصصی و دارای بار حقوقی است. به همین خاطر گرایش به سمت استفاده از قراردادهای آماده یا همان قراردادهای استاندارد و تیپ، رونق افزونی دارد. متغیر دوم به رفتار قراردادی طرف های آبر بر می گردد. یادمان باشد قرارداد در اختیار و کف دست ما است. پس به هر شکل و شمایلی که باشد، ما باید بدانیم که رفتار ما در بعد از قرارداد باید منطبق و همساز باشد. سر با حسن نیت و مشارکتی برای اجرای قرارداد تا رفتار با سوء نیت و غیر همسو می تواند در مرحله اجرا مشاهده گردد. به همین خاطر متغیر اول را تا اندازه زیادی می توان در مرحله تدوین قرارداد اعمال کرد و متغیر دوم نیز تا اندازه ای کمتر. بهانه های زیادی باعث شدند تا دست به گریز این کتاب بزنم. بهانه اولم به برآیند قراردادها در ایران بر می گردد. به گمانم با عنایت به امارات دعوی، بیشترین حجم دعاوی به عهد شکستن های قراردادی بر می گردد. خانه ای که فروخته شد ولی تحویل نمی گردد، چکی که صادر شده ولی وصول نمی شود، اجاره ای تمام شده ولی مستاجر تخلیه نمی کند و صدها مثال دیگر. بهانه اول من از تراژدی قراردادی در ایران نشأت می گیرد که به راحتی پیمان شکسته می شود. بهانه دوم بر می گردد به اینکه هنوز در فرهنگ حقوقی ایران زمین، سبب خدمات حقوقی به اندازه سبب خدمات بهداشتی جای خود را در میان دهان باز نگرفته

عدالت، اخلاق، فقه و حقوق، میباید. دانشگاه آزاد اسلامی واحد میباید.
https://www.civilica.com/Paper-MAYBODI.LAW02-MAYBODI.LAW02_251.html

۵- خواسته یا دعوی اول کشور عبارت از دعوی مطالبه وجه، دعوی مطالبه وجه چک، دعوی مطالبه خسارت تاخیر تادیه، طلاق توافقی و دعوی مطالبه مهریه است. سه دعوی اول و دعوی پنجم مالی هستند که عمدتاً ناشی از قراردادها و پیمان بستن ها می باشند. نقل از معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات قوه

قضاییه در سایت تاپیک به تاریخ ۱۸ اسفند ماه ۱۳۹۵

است. به همین خاطر است که هزینه برای اخذ مشاوره از وکیل یا هر کارگزار دیگر حقوقی را هزینه ای دور ریخته می‌دانیم و نه هزینه ای سرمایه ای. بهانه سوم من به نظام آموزشی تنوریک خودمان ربط دارد. در سیستم آموزشی مان اقدام به تدریس قواعد عمومی قراردادها و یا شرح یکایک برخی قراردادها می‌نماییم ولی دریغ از مساله محوری و یا کار عملی. به همین خاطر است که حقوقدانان ما عموماً قرارداد نویس قوی نیستند. چه اینکه قرارداد یک عنصر محض حقوقی نیست. قراردادها نیاز به هوش اجتماعی، فراست اقتصادی و مدیریت مدبرانه دارند.

از همین روی بر آن شدم تا با نگاهی جامع و نه فقط نگاه حقوقی به قراردادها داشته باشم. چگونه تن به قرارداد بنویسیم. چگونه قراردادی طولانی مدت و یا قرارداد آبی بنویسیم. چه نکات مهم را باید در نوشتن قرارداد رعایت کنیم. تکنیک‌های قراردادی کدامند. چه الگوی شکلی و فرمت قرارداد من را ترانس. شکل تنظیم قرارداد و محتوای قرارداد چگونه باشد. همه این دغدغه‌ها باید در یک بسته گنجانده گردد تا کمتر خطا کنیم و به اثر بخشی قرارداد و ارائه متون قراردادی کارآمد کنیم. لازم است بدانید که زبان این کتاب ساده و قابل فهم و تا حدودی خودمانی است و سعی از پیچیدگیات غامض و سخت حقوقی نیست. علاوه بر زبان، سعی شده است واقعیت‌های بازار و تمایات بازاریان به عنوان پایه قرار گیرد ولی در عین حال نیز با مقررات قانونی مثل قوانین، رویه‌های قضایی و نظر دکترین حقوقی همخوانی و انطباق داشته باشد.

در این کتاب مطالب به شکل زیر ساماندهی شده است. در ابتدا به عنوان کلیات سعی شده است تا بطور خلاصه به اصول قراردادها بویژه قرارداد نویسی پرداخته گردد. در قسمت اصلی به فنون و تکنیک‌های قراردادی خواهیم پرداخت. من تلاش کرده‌ام با تجربه آموزشی ام را در دانشکده حقوق و در کارگاه‌های آموزشی قرارداد نویسی و همچنین تجربه شخصی در مقوله آسیب شناسی قراردادها که سالهاست به عنوان وکیل دادگستری و به صورت حرفه ای با آن‌ها درگیر هستم را به شما انتقال دهم. مع الوصف ننوشتم که بنویسم بلکه نوشتم تا یافته‌های شخصی ام را به اشتراک بگذارم؛ شاید عهد شکستن‌هایی که به مهارت در قرارداد

نویسی بر می گردد کمرنگ تر شوند و خلف وعده ها در این دیار رواج پیدا نکنند. فکر می کنم این کتاب به عنوان اولین کتاب کاربردی در زمینه فنون مذاکره و تکنیک های مشترک قرارداد نویسی، می تواند برای مدیران شرکت ها، صاحبان صنایع، کارآفرینان، دانشجویان، متصدیان بنگاه های املاک و خودرو و کلیه علاقمندان مفید باشد ولی کافی نیست. کافی نیست بخاطر اینکه قرارداد نوشتن تخصص می خواهد و نه آگاهی حد اقلی. کافی نیست چون قرارداد نوشته می شود که شروع شود و هر آن نیاز به تحلیل های حقوقی است. کافی نیست چون هر قراردادی اصطلاحاً متکی به خود است. یعنی اینکه هر قراردادی ذائقه خود را دارد و شرایط خود را دارد. ذهن و رفتار و انگیزه طرف های قراردادی متفاوت است و خیلی چیزهای دیگر در عین حال این کتاب و مطالب آن، دوره قرارداد نویسی خوبی می تواند برای اولین ورود تلقی شود.

در پایان از زحمات مدیریت ارجمند کتاب آوا برای نشر اثر حاضر سپاسگزاری نموده و نقدهایتان را به دیده منت پذیرا می شوم.

بهنام حبیبی درگاه

بهار ۱۳۹۷