

# مدلہای مذاکرہ

مؤلف:

دکتر محمد حسین غوثی

ویراستاران:

احمد آخوندی - محسن جاوید مؤید



|                         |                                                                               |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| سرشناسه                 | : غوثی، محمدحسین، ۱۳۴۹ -                                                      |
| عنوان و نام پدیدآور     | : مدلهای مذاکره / مؤلف محمدحسین غوثی؛ ویراستاران احمد آخوندی، محسن جاویدمؤید. |
| مشخصات نشر              | : تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۸.                                            |
| مشخصات ظاهری            | : ۱۹۵ ص؛ ۱۴/۵ x ۲۱/۵ س.م.                                                     |
| شابک                    | : 978-622-6659-45-1                                                           |
| وضعیت فهرست نویسی: فیپا |                                                                               |
| موضوع                   | : مذاکره                                                                      |
| موضوع                   | : Negotiation                                                                 |
| موضوع                   | : مذاکره -- روش شناسی                                                         |
| موضوع                   | : Negotiation -- Methodology                                                  |
| موضوع                   | : مذاکره -- جنبه های روانشناسی                                                |
| موضوع                   | : Negotiation -- Psychological aspects                                        |
| شناسه افزوده            | : آخوندی، احمد، ۱۳۴۱ - ویراستار                                               |
| شناسه افزوده            | : جاویدمؤید، محسن، ۱۳۶۱ - ویراستار                                            |
| رده بندی کنگر           | : BF۶۳۳                                                                       |
| رده بندی دیویی          | : ۱۵۰/۵                                                                       |
| شماره کتابشناسی         | : ۰۲۳۰۱                                                                       |



فاکس: (۰۲۱)۶۶۴۳۱۴۶۱

تلفن: (۰۲۱)۶۶۴۲۳۶۶۷ و (۰۲۱)۶۶۴۳۴۰۵۵

WWW.MARKETINGBOOKS.IR

WWW.MARKETINGBOOKS.IR

چاپ اول ۱۳۹۹ / تیراژ ۱۱۰۰

چاپخانه و صحافی: طرح و نقش نوین

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)

تهران؛ صندوق پستی: ۱۳۴۴۵ / ۱۳۴۴۵ تلفن: ۴ - ۰۲۱)۶۶۴۰۲۸۴۰۱ (فکس: ۰۲۱)۶۶۴۰۲۸۴۰۵

پخش انتشارات بازاریابی: خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۲ فروردین، پلاک ۲۸۵، مجتمع

کتاب فروردین، طبقه همکف، واحد یک. تلفن: ۰۲۱)۶۶۴۰۸۲۵۱ (و ۰۲۱)۶۶۴۰۸۲۷۱

قیمت: ۳۹/۰۰۰ تومان

## فهرست مطالب

|    |          |
|----|----------|
| ۷  | سخن ناشر |
| ۱۱ | ۱- مقدمه |

### بخش اول

|    |                                                 |
|----|-------------------------------------------------|
| ۱۷ | ۲- این کتاب چگونه به مذاکره نگاه می کند؟        |
| ۲۷ | ۳- این کتاب چگونه به مقوله‌ی اخلاق نگاه می کند؟ |
| ۳۳ | ۴- مذاکره در چه مواقعی اتفاق می افتد؟           |
| ۴۹ | ۵- تعریف مذاکره                                 |
| ۵۱ | ۶- راههای افزایش نفوذ کلام در مخاطب             |
| ۵۹ | ۷- کاربردهای مذاکره                             |
| ۶۷ | ۸- آیا مذاکره در همه‌ی موارد تجویز می شود؟      |

### بخش دوم

|    |                     |
|----|---------------------|
| ۷۵ | ۹- مدل‌های مذاکراتی |
| ۷۵ | مدل هاروارد         |

- ۸۰ ..... مدل استراتژیکی دیوید
- ۸۱ ..... مدل واکر و هریس
- ۸۵ ..... مدل اثبات گرایانه و حل مسأله در مذاکره
- ۹۱ ..... ۱۰- مدل اثبات گرایانه
- ۹۱ ..... مغالطات
- ۱۴۰ ..... مکانیسم‌های دفاع روانی
- ۱۶۱ ..... ۱۱ مدل حل مسأله و الزامات آن
- ۱۸۱ ..... منابع و مآخذ
- ۱۸۷ ..... آشنایی با فاکتورها، دستورات توسعه مهندسی بازار گستران آتی

## سخن ناشر

"ما با فرشته‌ها مذاکره نمی‌کنیم" این شاید یکی از معروف‌ترین و کلیدی‌ترین عبارتها در حوزه‌ی مذاکره است. هرچه بیشتر این عبارت را مورد توجه قرار دهیم، درمی‌یابیم که "مذاکره" چه کار سخت و دشواری است.

با وجود این، به هنگام مراجعه به کتابهای مذاکره که ویژه در سالهای اخیر در ایران تألیف یا ترجمه شده، درمی‌یابیم که عمدتاً با سطحی نظری در هم در قالب تکنیکهای متعدد و متنوع، می‌خواهند افراد را برای حضور در جلسه‌ی مذاکره آنچنان توانمند و قوی آماده کنند که از پیش نتیجه‌ی آن، هم دستیابی به برد مطالب است و هم رضایت خاطر می‌آفریند.

"واقعیت" در همان آغازین زمان مذاکره، رخ نشان می‌دهد و فرد دره‌ی واقعیت که چند تکنیک، نمی‌تواند سرنوشت مذاکره را تغییر دهد. از اساس اگر قرار بود که چندین تکنیک بتواند روند جلسات مذاکره را به پیش راند آن هم صرفاً با حفظ منافع ما، شخص مقابل یا گروه مقابل نیز این تکنیکها را می‌داند و به کار می‌بندد.

فارغ از آن، صرف به کارگیری تکنیکها حتی در فضاهای غیررسمی نظیر مذاکره در فضای خانواده، و در برخی از موقعیتها ما را به کامیابی، ظفر و پیروزی نمی‌رساند! قضیه از چه قرار است؟

در این فرصت، مجال بررسی ژرف در این باره نبوده و نیست، اما آنچه به عنوان نظر شخصی ام ارائه می‌کنم آن است که اگر مسلط به الگوها و مدلهای مذاکره نباشیم، و از راههایی که ما را به "نرمش" می‌کشاند، مطلع نباشیم، حتی برجسته‌ترین تکنیکها نیز ناکارآمدند.

مؤلف این کتاب - آقای دکتر محمدحسین غوثی - پس از معرفی زیرساختهای اصلی و اساسی در مذاکره، به سراغ مدلها و الگو رفته است.

حاصل دوم این کتاب با عنوان مدلهای مذاکراتی، نگاه فرد مذاکره‌کننده را تغییر می‌دهد و با مطالعه‌ی آن، شخص درمی‌یابد که چگونه می‌توان از مدل موردنظر بهره‌مند شد. بر آن، تکنیکها را به کار گرفت. به علاوه، شخص یا گروه مقابل، مبتنی بر کدام مدل، مذاکره را پیش می‌برد و قرار است تکنیکها چگونه روند مذاکره را به پیش رانند. این را استوقف سازند.

دکتر محمدحسین غوثی سالهاست مذاکره را هم در فعالیتهای روزمره و کار حرفه‌ای، و هم در تدریس برای کلاسها، کارگاهها، و سمینارها توأمان دنبال می‌کند. مذاکره در کار حرفه‌ای، فرصتهای مغنی را می‌آورد و پدید آورده است که سبب شده به صورت متمرکز دانش‌افزایی کند، به علاوه آنچه را آموخته‌اند، در محک تجربه بیازمایند و نتیجه‌ی آنچه مطلوب بوده، در چارچوب مباحث تقدیم علاقه‌مندان شود. بدیهی است فضای چالش‌برانگیزی که در بسیاری از کارگاهها پدید می‌آید، برخی از آنچه به عنوان نقطه‌ی قوت در عمل به کار آمده است، پایه‌های مستحکم نظری نیز نیاز دارد که این پایه‌های نظری را مهیا کرده‌اند.

علاقه‌مندم به موضوعی اشاره کنم که همواره در کارشما عنوان می‌شود که تکلیفمان را چگونه با اخلاق روشن کنیم و چگونه می‌توان "اخلاق را با "صفت" که شالوده‌ی اساسی مذاکره است، جمع کرد؟ پاسخ این پرسشها را در صفحات ۲۷ تا ۳۲ بخوانید.

کتاب حاضر ویژگیهای متعددی دارد از جمله "مغالطات" که کتاب به صورت مفصل به آن پرداخته است. با یادگیری "مغالطات"، شخص یا گروه مذاکره‌کننده به توانمندی فوق‌العاده‌ای می‌رسد که راه را بر رفتارهای غیرحرفه‌ای، دغلکارانه و فریبکارانه می‌بندد. از همه مهمتر در کمال آرامش به شخص و گروه مقابل نشان می‌دهد که

بهتر است "مذاکره" در مسیر اصلی خود حرکت کند.

کتاب حاضر یک کتاب تمرین است برای آنها که علاقه‌مندند به صورت "خودآموز" آن را به کار بندند. خوشبختانه نثر سلیس و روان کتاب به گونه‌ای است که خواننده‌ی خوش ذوق و علاقه‌مند می‌تواند با مطالعه‌ی متن، و به کارگیری آنچه در کتاب آمده است، قدرت مذاکراتی خودش را افزایش دهد.

سپاس پیش اینجانب و دکتر محمدحسین غوثی، کتابی با عنوان اصول، فنون و هنر مذاکره با نگرش بازار ایران را تدوین کردیم و اکنون چاپ سیزدهم آن در بازار است به با استقبال فراوانی روبه‌رو شد.

هنوز هم این کتاب با استقبال افراد حرفه‌ای، و افراد دانشجویی روبه‌روست و همچنان کتابی است که خواننده را برمی‌انگیزد تا بارها آن را مطالعه کند، و دستورالعملها و تکنیکها را به کار برد تا جایی که کاملاً به چیرگی دست یابد.

جا دارد از دوست و همکار ارجمند آقای دکتر محمدحسین غوثی صمیمانه تشکر کنم که با تألیف این کتاب، سهم دانش مذاکره را در ایران ارتقا بخشیدند.

در پایان شایسته است از آقایان احمد آخوندی، مدیر توانا و دانای انتشارات بازاریابی، و محسن جاویدمؤید، بابت ویراستاری و تمام مراحل چاپ و نشر کتاب سپاسگزاری کنم.

تقاضا می‌کنم توصیه و نظرات خود را برای در نظر گرفتن چاپهای بعدی کتاب از طریق زیر به ما برسانید:

- سایت شخصی پرویز درگی: [www.Dargi.ir](http://www.Dargi.ir)
- نشانی اینترنتی: [Info@TMBA.ir](mailto:Info@TMBA.ir)
- سایت انتشارات بازاریابی: [www.MarketingPublisher.ir](http://www.MarketingPublisher.ir)
- نشانی اینترنتی: [Info@MarketingPublisher.ir](mailto:Info@MarketingPublisher.ir)
- نشانی انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان آزادی (شرق به غرب)، بعد از خوش شمالی، کوچه‌ی نمایندگی، پلاک ۱، واحد ۱۰
- با شماره‌ی تلفکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)
- با شماره‌ی تلفنهای: ۶۶۴۲۳۶۶۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱)
- با شماره‌ی تلفن همراه شخصی‌ام: ۰۹۱۲۱۹۹۴۲۸۱