

۲۱۶۲۴
۱۴۰۰/۱/۴

اصول مذاکرات قراردادی

باتاکید بر قواعد اساسی مذاکره

دکتر علامه صالحه زیان

عضو هیئت علمی دانشگاه

پژوهشگر حقوقی و قرارداده

چشمه
داد

سرشناسه	: مدنیان، غلامرضا، ۱۳۴۷ -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول مذاکرات قراردادی با تأکید بر قواعد اساسی مذاکره / غلامرضا مدنیان.
مشخصات نشر	: تهران: دادگستر، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۲۸۲ ص: جدول.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۲۸۲-۱۷۶-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۳۳۱ - ۳۳۶.
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
موضوع	: مذاکره -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Negotiation -- Psychological aspects
موضوع	: قراردادهای ایران
موضوع	: Contracts -- Iran
موضوع	: قراردادهای ایران -- طرز تنظیم
موضوع	: Form of contract -- Iran
موضوع	: تعهدات (حقوق) -- ایران
موضوع	: Obligations (Law) -- Iran
رده بندی کنگره	: ۳۷۲۳
رده بندی دیویی	: ۵/۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۳۹۸۹۸۱

اصول مذاکرات قراردادی با تأکید بر قواعد اساسی مذاکره

دکتر غلامرضا مدنیان

ناشر: انتشارات دادگستر

چاپ اول: اردیبهشت ۱۴۰۰

شماره: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۹۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۸۲-۱۷۶-۸

همه‌ی حقوق چاپ و نشر این اثر برای نشر دادگستر محفوظ است. تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شیوه، از جمله: فتوکپی، الکترونیکی، ضبط و ذخیره در سیستم‌های بازیابی و پخش بدون دریافت مجوز کتبی و قبلی از ناشر ممنوع است. این اثر تحت حمایت «قانون حمایت از حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان ایران» قرار دارد.

دفتر مرکزی انتشارات: تهران، میدان حضرت ولی عصر (عج)، بلوار کشاورز،

ابتدای خیابان فلسطین، کوچه شهید ذاکری، پلاک ۶، واحد یک

تلفن ۸۸۹۰۴۴۶۵-۸۸۹۰۵۴۶۰ فکس ۸۸۹۱۰۳۳۳

کدپستی: ۱۴۱۶۷۵۳۶۸۱

آدرس سایت: www.dadgostarpub.ir

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۱۱
مقدمه.....	۱۹

بخش اول: مذاکرات پیشا قراردادی

فصل اول - شناخت مبانی و ارکان اساسی مذاکره

۱-۱- تعاریف مذاکره.....	۲۷
۱-۲- انواع مذاکره.....	۳۴
۱-۳- اشکال مذاکره.....	۴۲
۱-۴- ارکان اساسی مذاکره.....	۵۷
۱-۵- ویژگی‌ها اصلی مذاکره.....	۶۶
۱-۶- هدف از مذاکره.....	۶۷

فصل دوم - اقدامات اساسی در باب مذاکره

۲-۱- کارهای قبل از مذاکره.....	۷۲
۲-۲- تأثیر شرایط و عوامل موقعیتی بر مذاکره.....	۷۶
۲-۳- فاکتورهای کلیدی در مذاکره.....	۷۸
۲-۴- فرایند مذاکره.....	۷۹
۲-۵- عناصر مهم مذاکره.....	۸۸
۲-۶- شیوه‌های مذاکره.....	۹۲
۲-۷- گونه‌های مذاکره.....	۹۴
۲-۸- مذاکرات تیمی.....	۹۵

فصل سوم - اصول و قواعد اساسی مذاکره

- ۳-۱- تکنیک‌های مذاکره ۹۶
- ۳-۲- راهبردها و تاکتیک‌های مذاکره ۱۲۳
- ۳-۳- مهارت‌های مذاکره ۱۲۹
- ۳-۴- استراتژی‌های مذاکره ۱۳۷
- ۳-۵- آداب و رسوم و قواعد مذاکره ۱۴۳
- ۳-۶- موانع مذاکره ۱۴۵
- ۳-۷- مذاکره خوب چیست؟ ۱۴۶
- ۳-۸- توصیه‌هایی برای مذاکره موفق ۱۴۸
- ۳-۹- شیوه‌های خروج از بن‌بست مذاکره ۱۶۱
- ۳-۱۰- شیوه‌های نفوذ در مذاکره ۱۶۴

فصل چهارم - مبانی اخلاقی مذاکره

- ۴-۱- اخلاق در مذاکره ۱۶۸
- ۴-۲- انواع دام‌های مذاکره و نحوه برخورد با آن‌ها ۱۶۹
- ۴-۳- ترفندهای مرسوم مذاکره ۱۷۲
- ۴-۴- روش مذاکره مبتنی بر موضع‌گیری ۱۷۴
- ۴-۵- آخرین لحظه‌های حساس مذاکره ۱۷۵
- ۴-۶- اهمیت مهارت‌های شنیداری ۱۷۷

فصل پنجم - تأثیرات و احساسات در مذاکره

- ۵-۱- تأثیرات مثبت در مذاکره ۱۸۰
- ۵-۲- تأثیرات منفی در مذاکره ۱۸۱
- ۵-۳- تأثیر احساسات طرفین ۱۸۲
- ۵-۴- شرایط تأثیرگذاری احساس در مذاکرات ۱۸۳
- ۵-۵- مطالعات مذاکره در آزمایشگاه ۱۸۴
- ۵-۶- نقش آفرینی همانند وکیل مدافع ۱۸۵

فصل ششم - اصول روان‌شناسی مذاکرات

- ۶-۱- روان‌شناس چیست؟ مفاهیم اصول روان‌شناسی چیست؟..... ۱۸۶
- ۶-۲- ارکان و شیوه‌های روان‌شناسی در مذاکره..... ۱۹۵
- ۶-۲-۵- مدل DISC چیست؟..... ۲۰۲
- ۶-۳- نقش شخصیت در فرایند مذاکره..... ۲۰۵
- ۶-۴- روان‌شناسی مذاکرات و گفتگوهای غیرشفاهی..... ۲۰۶

فصل هفتم - تعریف و اصول چانه‌زنی در مذاکرات

- ۷-۱- چانه‌زنی و نظریه چانه‌زنی..... ۲۱۴
- ۷-۲- نقش نظریه بازی‌ها..... ۲۱۵
- ۷-۳- چانه‌زنی پراکنده..... ۲۱۶
- ۷-۴- راهبردها در چانه‌زنی..... ۲۱۷
- ۷-۵- شناسایی علت مخالفت و اختلاف طرف مقابل..... ۲۲۰
- ۷-۶- تدابیر لازم در چانه‌زنی..... ۲۲۱

فصل هشتم - استفاده از مذاکره‌کننده، میانجی، یا حقیقت‌یاب

- ۸-۱- ادله نیاز به مذاکره‌کننده، میانجی، یا حقیقت‌یاب..... ۲۲۵
- ۸-۲- نقش مذاکره‌کننده، میانجی، حقیقت‌یاب..... ۲۲۸
- ۸-۳- یافتن مذاکره‌کننده، میانجی، یا حقیقت‌یاب..... ۲۳۴
- ۸-۴- "جلب موافقت طرف مقابل" برای مذاکره، میانجی‌گری، یا حقیقت‌یابی..... ۲۳۶

بخش دوم: مذاکرات حین قراردادی

فصل اول - نظام قراردادها در حقوق ایران

- ۱-۱- اهمیت، شناسایی و تعریف حقوق قراردادها..... ۲۴۱
- ۱-۲- انواع قراردادها با توجه به طرف آن..... ۲۴۵