

به نام خدا

هوشمندانه مذاکره کنید

برنده شدن در مذاکره

www.ketab.ir



نشر مظهر

میردشتی بوکس

MIRDASHTI BOOKS

هوشمندانه مذاکره کنید برنده شدن در مذاکره

از: دکتر سید حمید آتش پور

سرشناسه: آتش پور، سید حمید، ۱۳۴۳-
عنوان و نام پدیدآور: هوشمندانه مذاکره کنید: برنده شدن در مذاکره/ از حمید آتش پور.
مشخصات نشر: تهران: کتابسرای میردشتی: نشر قطره، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۰۴ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۶۲-۳۹-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: چاپ قبلی: نشر قطره، ۱۳۹۰.

عنوان دیگر: برنده شدن در مذاکره.

موضوع: مذاکرات بازرگانی

Negotiation in business

مذاکره

Negotiation

مذاکره -- جنبه های روان شناسی

Negotiation -- Psychological aspects

رده بندی کنگره: HD۵۸/۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵

شماره کتابشناسی ملی: ۷۷۷۲۸۶۷

اطلاعات رتور: کتابشناسی: فیا

چاپ و صحافی: چاپدونه

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول-۱۴۰۰

قیمت: ۵۰۰/۰۰۰ ریال

ناشر: کتابسرای میردشتی

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۶۲-۳۹-۲

نشر و پخش کتابسرای میردشتی

تهران • خیابان انقلاب • خیابان فخر رازی • بعد از تقاطع لبافی نژاد •

نیش کوچه ماستری فراهانی • پلاک ۱۱ • طبقه ۱ • واحد ۱

تلفن | ۰۲۱-۶۶۴۹۰۶۶۰



میردشتی

MIRDASHTI BOOKS

www.mirdashti.com

info@mirdashti.com

مقدمه

مذاکره را می‌توان یکی از شادمانی‌ترین رفتارهای ارتباطی دانست که در همه‌ی عرصه‌های زندگی حضور خود را نشان می‌دهد. ما در ارتباط با کارهای منزل، توافق با دوستان، رفتن به مسافرت، انجام کارهای تیمی در محیط کار، گفت‌وگو بر سر حقوق و مزایا و بسیاری از امور دیگر اقدام به مذاکره می‌کنیم. از این نظر همه‌ی ما نیازمند یادگیری فنون مذاکره هستیم تا بتوانیم در عرصه‌های مختلف زندگی به معنای واقعی برنده محسوب شویم. مذاکره‌ی موفقیت‌آمیز با طرز برخورد افراد ارتباط تنگاتنگی دارد. مسلماً صرف برنده شدن در مذاکره به معنای این نیست که مجاز هستیم هر رفتاری را با دیگران داشته باشیم. بنابراین ایجاد هیاو، دعوا، رفتارهای ناپخته، سلطه‌گری، سلطه‌پذیری و وقت‌کشی لزوماً رفتارهای قابل قبول در مذاکره نیستند. از دید متخصصان روابط انسانی، مذاکره‌ی مؤثر، تلاش افراد برای رسیدن به یک نقطه‌ی مشترک و موفقیت‌آمیز در گفت‌وگو است زیرا این افراد به نتایج و پیامدهای

پذیرفته شده یا ارزشمند اهمیت می‌دهند. با این نگاه، کتاب حاضر تماماً به زمینه‌هایی اشاره کرده است که بتواند به افراد در مذاکرات خود کمک کند تا امکان رسیدن به نتایج دلخواه را میسر سازند. از آن‌جا که هدف مذکور ضرورتاً به زمینه‌های کاربردی برنده شدن در مذاکره مرتبط است، تلاش شده دستورالعمل‌ها به صورتی شفاف، قابل دسترس و گام به گام توسعه یابند. به همین دلیل در اوایل کتاب، دستورالعمل‌های کوتاه‌تر و در ادامه‌ی مباحث، دستورالعمل‌های طولانی‌تر آورده شده است. امید است که کتاب حاضر، مانند کتاب *روانشناسی مذاکره*، بتواند راهگشای کسانی باشد که به برنده شدن در مذاکره علاقه‌مند هستند و موفقیت‌های آن را تکرار کنند.

زمستان ۱۳۸۹

سید حمید آتش‌پور

www.ketab.ir