



اصول و فنون مذاکره

مؤلف:

دکتر امیرهمایون ارمی

انتشارات شکوه اندیشه



۱۳۹۱



دفتر مرکزی: تهران - خیابان انقلاب - دروازه دولت - خیابان کریمی - خیابان محمدآقا - پلاک ۱ - ساختمان

ارم - کد پستی: ۱۵۸۱۸۵۸۱۱

دورنگار: ۸۸۳۱۵۳۰۶

تلفن: ۸۸۴۳۴۸۵-۸۸۳۱۵۵۶۱

مرکز اصلی بخش و فروش:

تهران - خیابان انقلاب - نرسیده به میدان فردوسی - خیابان رامسر - پلاک ۳۹

دورنگار: ۸۸۲۲۴۰۵

تلفن: ۸۸۸۴۳۶۱۹-۸۸۸۴۳۶۱۸

اصول و فنون مذاکره

امیرهمایون ارمی مهرآباد

GET THE DEAL YOU WANT ON

THE TERMS YOU NEED

Principles Of Negotiation

(New Approach)

Amir Homayon Eramie Mehrabad

کلیه حقوق این اثر به متعلق به ناشر می باشد و استفاده از بخشی یا تمامی آن منوط به کسب مجوز است.

شمارگان: ۳۰۰۰ جلد

ناشر: انتشارات شکوه اندیشه

قیمت: ۹۸۰۰۰ ریالی

نوبت چاپ: اول سال ۱۳۹۱

لیتوگرافی، چاپ، صحافی، وازه پرداز اندیشه، تلفن: ۰۲۱۷۷۱۴۵۰۶۴-۶

شماره شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۲۲۹-۱۵-۸

سرشناسه: ارمی مهرآباد، امیرهمایون، ۱۳۴۴

عنوان و نام پدیدآور: اصول و فنون مذاکره/ تألیف امیرهمایون ارمی.

مشخصات نشر: تهران: شکوه اندیشه، ۱۳۹۰

مشخصات ظاهری: ۱۵۳ ص: جندول.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۲۲۹-۱۵-۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: مذاکره

رده بندی کنگره: ۴۱۳۹۰ الف ۴۲ م/ ۶۳۷ BF

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵

شماره کتابشناسی ملی: ۲۲۵۲۸۲۸

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
پیشگفتار	۶-۷
فصل اول: مفهوم مذاکره و ویژگی‌های اهداف مذاکراتی	۹-۲۳
فصل دوم: استراتژی‌های کاربردی در مذاکره	۲۵-۴۹
فصل سوم: مفهوم تاکتیک‌های مذاکراتی و انواع آن	۵۱-۹۸
فصل چهارم: نحوه برنامه‌ریزی سیستماتیک مذاکرات	۱۰۰-۱۵۱
منابع	۱۵۲

پیشگفتار

در طول تاریخ، همواره انسان به عنوان یک موجود مدنی به مذاکره مشغول بوده است. در عصر جدید برخورداری از مهارت مذاکره، لازمه هر مدیر در هر سطحی از سازمان می‌باشد. مذاکره قسمتی از حیات روزانه ما بوده و امری است که در تمامی مناسبات و ارتباطات انسانی ما نقش اساسی ایفا می‌کند. غالباً هنگامی که افرادی با نگرش‌ها، مواضع و منافع متفاوت نسبت به یک موضوع وجود داشته باشند، مذاکره یا به عرصه وجود می‌گذارد و در واقع مذاکره فرایند پاندولی ارتباطی به منظور کسب توافق مشترک نسبت به نیازها یا عقاید متفاوت است.

در نگارش این کتاب شاره و سبک جدیدی برای ارائه مفاهیم برگزیده شده است. لذا نخست با طرح سئوالات مختلف، ذهن خواننده به چالش کشیده شده و در مرحله بعد به پاسخ‌گویی این درخواست ذهنی اقدام شده است. ادبیات مورد استفاده در تمامی فصول این کتاب بسیار ساده، آسان و قابل استفاده برای تمامی علاقه‌مندان به این بحث‌ها می‌باشد و به گونه‌ای مباحث به رشته تحریر درآمده که گویا فرد در سر کلاس اصول و فنون مذاکره حضور دارد. لذا از ارائه مباحث غیر کاربردی و خسته‌کننده خودداری شده است.

در فصل نخست این کتاب به مفاهیم کلیدی مذاکره اشاره شده و با ارائه پرسش‌ها و پاسخ‌هایی خاص، ذهن خواننده به خصوص مدیران با مفاهیم اولیه اصول مذاکره آشنا می‌شود. در فصل دوم نگارنده سعی کرده استراتژی‌های کاربردی را به همان شیوه برای خواننده مطرح کند و با ذکر مثال به بیان کردن هر کدام بپردازد. در فصل سوم، انواع تکنیک‌های مذاکره به صورت

گسترده مورد بحث قرار گرفته و در واقع این فصل، ستون فقرات کتاب را تشکیل می‌دهد. علاوه بر آشنا کردن با ماهیت هر کدام از این تاکتیک‌ها، نحوه رویارویی و برخورد با هر کدام از آنها نیز مطرح شده است. در فصل آخر نگارنده روش‌های برنامه‌ریزی سیستماتیک مذاکرات را برای علاقه‌مندان به خصوص مدیران، کارکنان و فروشندگان ارائه کرده است.

در پایان، مراتب تقدیر و تشکر خالصانه خود را از سرکار خانم اقدس جوادی در خصوص مساعدت ایشان در تحقق این امر، به عمل آورده و از خانم یاسمن جوان‌بخش به خاطر زحمات تایپ و صفحه‌آرایی در طول مدت نگارش این کتاب سپاسگزاری می‌کنم.

و من الله توفیق

امیرهمایون ارمی