



نکات روزمره مذاکره

۳۱۲ پیامک کلیدی و اساسی مذاکره

312 Instructions About
Negotiation In Daily Life

دکتر محسن فدادادی
مهندس مجتبی مویدی



سرشناسه: خدادادی، محسن، ۱۳۶۳
 عنوان و نام پدید آور: نکات روز مذاکره (۳۱۲ پیامک کلیدی و اساسی مذاکره) Instructions About Negotiation in Daily Life - ۳۱۲ - محسن خدادادی، مجتبی مویدی
 مشخصات نشر: تهران، توفیق دانش، ۱۳۹۵
 مشخصات ظاهری: ۳۳۲ ص: مصور، ۱۷ × ۱۱ س.م.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۲۴-۱۴-۹
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 موضوع: مذاکره
 موضوع: مذاکرات بازرگانی
 موضوع: موفقیت در کسب و کار
 شناسه افزوده: مویدی، مجتبی، ۱۳۴۵
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۴ خ ۴۲ م/ ۶۳۷/ ۵۴
 رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵
 شماره کتابشناسی ملی: ۴۰۱۴۰۱۳



توفیق دانش

نکات روز مذاکره (۳۱۲ پیامک کلیدی و اساسی مذاکره)

مولفین	محسن خدادادی و مجتبی مویدی
ناشر	توفیق دانش
طراح جلد	بهار رضا زاده سنگی
نوبت چاپ و سال انتشار	چاپ اول - ۱۳۹۵
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۰۰,۰۰۰ ریال
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۶۴۲۴-۱۴-۹

تهران: خیابان بهشتی (عباس آباد)، خیابان پاکستان، انتهای خیابان دوم، پلاک ۲۷

www.bahar.ac.ir

تلفکس: ۸۸۷۳۰۱۸۴

سخن ناشر:

هل يستوى الذين يعلمون و الذين لا يعلمون
آیا آنها که می‌دانند با آنها که نمی‌دانند برابرند؟

پس از چندین سال تجربه در زمینه اجرای دوره‌های آموزشی مدیریت، بخصوص دوره‌های کاربردی MBA و DBA به دلیل نیاز روز افزون دانش پژوهان و دانش آموختگان این دوره‌ها و نیز مدیران اجرایی و همچنین در راستای گسترش آموزش مدیریت کاربردی، بر آن شدیم که مجموعه‌ای علمی کاربردی در زمینه مدیریت اجرایی و مدیریت کسب و کار منتشر کنیم. تألیف و ترجمه این کتاب‌ها، دست‌انشارات توفیق دانش و با همکاری گروه آموزشی موسسه آموزشی عالی آزاد بهار که اولین مرکز تخصصی مدیریت MBA در ایران است، انجام گرفت. با امید به آنکه بتوانیم در این عرصه رسالت خود را با موفقیت به انجام برسانیم، همواره سعی داشته‌ایم گامی هر چند کوچک در زمینه مدیریت روز دنیا برداشته باشیم.

امید است که این مجموعه بتواند نیاز شما را در آشنایی با مباحث علمی مدیریت برطرف کند.

با مقدمه ای از دکتر رحیم فرضی پور:

علاوه بر راه های معمولی که افراد برای شرکت در مذاکره بکار می گیرند، نوع دیگری از مذاکره وجود دارد که مذاکره اصولی نامیده می شود. در این روش تمرکز بر مباحث اساسی نه بر مواضع.

”برگرفته از کتاب اصول مذاکره راجر فیشر“

مذاکره بخشی از زندگی هر روز ماست. در هر لحظه که از کسی درخواستی داریم و یا می خواهیم در یک معامله پیروز شویم، مذاکره ای بین ما و طرف مقابل آغاز شده است. بعضی از افراد به مرور می آموزند که حضور در جمعیت های مختلف مذاکره کنندگان خیره ای باشند، با این حال عده ای دیگر موفق به پرورش این توانایی نمی شوند. نکته مهم اینجاست که مذاکره یک ویژگی ذاتی نیست که با آن به دنیا بیاییم، بلکه مهارتی است که نیاز به آموختن در طی زمان دارد. پس از آن خواهید دید که چه تاثیر بزرگی بر جنبه های مختلف زندگی دارد. دو نکته اساسی در مورد مذاکره وجود دارد یکی اینکه در مذاکره اصولی الزاماً ما دنبال برنده شدن و گرفتن سهم بیشتر نداریم بلکه دنبال این هم هستیم که همه چیز منصفانه و عادلانه و معقول باشد. بعضی وقت ها در مذاکره ما ممکن است حتی به نفع طرف مقابل عمل کنیم. با خواندن رابطه بلند مدتی را با او ایجاد کنیم. نکته دوم اینکه مذاکره با اشخاص مختلف باید به روشی متفاوتی انجام بگیرد چرا که شخصیت و مدل ذهنی افراد با یکدیگر یکسان نیست مثلاً مذاکره با یک فرد احساسی هیچ شباهتی به مذاکره با فرد منطقی ندارد و یا مذاکره با یک فرد منعطف دریافت گرا کاملاً با فردی که مناسبات قالبی و قضاوت گرا دارد.

کتاب حاضر، به شکلی خلاصه و جذاب به بیان نکاتی در مذاکره می پردازد که در زمانی کوتاه به کمک آن می آید تا مهارت مذاکره اصولی خود را ارتقاء دهند.



فهرست

فصل	موضوع	صفحه
فصل ۱	مذاکره چیست؟ (تعاریف)	۷۰-۱۳
فصل ۲	برنامه ریزی برای مذاکره (قبل از مذاکره)	۷۱-۱۱۰
فصل ۳	آشنایی با تکنیک ها و استراتژی ها (در حین مذاکره)	۲۶۰-۱۱۱
فصل ۴	در مذاکره با چه چالش هایی مواجه می شویم (چالش های مذاکره) (در حین مذاکره)	۲۶۱-۳۳۲