

اصول و فنون مذاکره

مؤلف

مرتضی فاضلی



سرشناسه	:	فاخری، مرتضی، ۱۳۵۹-
عنوان و نام پدیدآور	:	اصول و فنون مذاکره / مولف مرتضی فاخری.
مشخصات نشر	:	تهران: انتشارات برگ و باد، ۱۴۰۲
مشخصات ظاهری	:	۱۵۰ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۹۳۷۷۹-۸-۷
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	کتابنامه: ص. ۱۳۳-۱۴۰.
موضوع	:	مذاکره Negotiation
رده‌بندی کنگره	:	BF637
رده‌بندی دیویی	:	۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۹۳۱۲۹۶۶
وضعیت رکورد	:	فیپا

www.ketab.ir

اصول و فنون مذاکره

مرتضی فاخری	که مؤلف
برگ و باد	که ناشر
۵۰۰ نسخه	که شمارگان
اول ۱۴۰۲	که نوبت چاپ
۱۲۰۰۰ تومان	که قیمت

ISBN: 978-622-93779-8-7



انتشارات برگ و باد:

☎ ۰۹۱۹۶۰۱۱۵۴۲ - ۰۲۱۷۷۰۷۳۴۷۶

📷 @nashr.bargobad

✉ ardavantaghva@gmail.com

«حق چاپ و انتشار محفوظ و مخصوص نشر برگ و باد است.»

هر گونه اقتباس و استفاده از این اثر، مشروط به دریافت اجازه‌ی کتبی از ناشر است.»

سخن مؤلف

دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم شاهد تحولات شگرفی است. سرعت این تحولات، روز به روز بیشتر می‌شود طوری که هرگز با گذشته‌های دور قابل قیاس نیست. اگر بخواهیم آمادگی همراهی و توان لازم برای هم‌گامی با این تحولات را داشته باشیم به ناچار باید اطلاعات، دانش، ابزارها و توانمندی‌های مناسب و ضروری را در خود ایجاد و شکوفا کنیم. در این میان، لازم است تا افراد مختلف با هر نوع حیطه کاری و در هر موقعیت زندگی، علاوه بر توانایی‌های فنی و تخصصی، با مهارت‌های برقراری ارتباط مؤثر با دیگران آشنا شوند. هر روز که می‌گذرد همه ما به عنوان یک فرد، مدیر، سازمان و شرکت در محدوده‌ی گسترده‌تر و پیچیده‌تری از ارتباط با دیگران قرار می‌گیریم. یکی از مهمترین انواع مهارت‌های ارتباطی، مهارت در مذاکره است. مذاکره یعنی راه نفوذ در دیگران به منظور مبادله‌ی افکار یا اشیاء مادی. مذاکره، مهمترین و رایج‌ترین روش برقراری ارتباط بین انسان‌ها است و چون تمام نیازها برای تداوم زندگی، امنیت، آسایش، رفاه اقتصادی و ... معطوف به گفت‌وگو، اظهارنظر و تبادل افکار است، بنابراین لازم است با دیگران برای تأمین نیازهای خود، به توافق برسیم.

بدون شک، شناخت اصول و فنون مذاکره و تأثیر آن در کارآمدتر بودن هرچه بیشتر رونق کاری، مبنای مناسبی برای پیمودن مطلوب راه‌های موفقیت و پیشرفت خواهد بود.

در این کتاب با توجه به علل و موارد متأثر در این زمینه، تحقیقی درخور بضاعت این حقیر، انجام گرفته است که از همه صاحب‌نظران و اهل پژوهش درخواست می‌گردد در صورت وجود ایراد یا ارائه نظر یا پیشنهادی، بنده را نسبت به این موارد مطلع سازند.

مرتضی فاخری

Morteza7000@gmail.com

فهرست

فصل اول: کلیات و مفاهیم.....	۱
فصل دوم: مذاکره چیست؟.....	۱۹
فصل سوم: مهارت‌های مذاکره اثربخش.....	۳۳
فصل چهارم: مهارت ارتباط چشمی در مذاکره.....	۴۹
فصل پنجم: مهارت گوش دادن فعال در مذاکره.....	۵۵
فصل ششم: مهارت هوش هیجانی در مذاکره.....	۶۳
فصل هفتم: هنر سازگاری در مذاکره.....	۶۹
فصل هشتم: متقاعد کردن در مذاکره.....	۸۷
فصل نهم: اهمیت برنامه‌ریزی در مذاکره.....	۱۰۱
فصل دهم: مهارت صداقت در مذاکره.....	۱۱۳
فصل یازدهم: هنر تصمیم‌گیری در مذاکره.....	۱۱۹
منابع.....	۱۳۳