

فنون مذاکره و مهارت‌های قرارداد نویسی

www.ketab.ir

مؤلف:

دکتر بهنام حبیبی درگاه

استادیار دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

سرشناسه	: حبیبی درگاه، بهنام
عنوان قرارداد	: ایران، قوانین و احکام
عنوان و نام پدیدآور	: فنون مذاکره و مهارت‌های قرارداد نویسی / مؤلف: بهنام حبیبی درگاه
مشخصات نشر	: تهران: کتاب آوا، ۱۴۰۲
مشخصات ظاهری	: ۲۰۰ ص - رقی
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۴۲۷-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: قراردادهای ایران - Contracts-Iran
موضوع	: قراردادهای ایران - طرز تنظیم
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ی۹ ح/۸۵۸ KMH
رده‌بندی دیویی	: ۳۴۶/۵۵۰۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۱۵۸۱۵۰

فنون مذاکره و مهارت‌های قرارداد نویسی



انتشارات کتاب آوا

مؤلف:	دکتر بهنام حبیبی درگاه
ناشر	کتاب آوا
نوبت چاپ	پنجم - ۱۴۰۲
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۵۰,۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۴۲۷-۸

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، بن‌بست حقیقت، پلاک ۴، طبقه دوم

شماره تماس: ۶۶۴۶۷۱۵۰

نشانی مرکز پخش: تهران - خیابان انقلاب - خیابان فخر رازی - تقاطع ژاندارمری پلاک ۷۱/۱

شماره‌های تماس: ۶۶۹۷۴۶۴۵ - ۶۶۹۷۴۱۳۰ - ۶۶۴۰۷۹۹۳ - ۶۶۴۱۶۰۰۴ - ۶۶۴۱۶۰۰۷

www.avabook.com

Email: avabook_kazemi@yahoo.com

نشانی فروشگاه: اسلامشهر، خیابان میاد شیرازی (خیابان دانشگاه)، نبش فرمانداری

شماره تماس: ۵۶۳۵۴۶۵۱

هرگونه تکثیر این اثر از طریق ارسال یا بارگذاری فایل الکترونیکی، یا چاپ و نشر کاغذی آن بدون مجوز ناشر، به هر شکل، اعم از فایل، سی‌دی، افست، ریسوگراف فتوکپی، زیباکس یا وسایل مشابه، به صورت متن کامل یا صفحاتی از آن، تحت هر نام اعم از کتاب، راهنما، جزوه، یا وسیله کمک آموزشی، در فضای واقعی یا مجازی، و همچنین توزیع، فروش، عرضه یا ارسال اثری که بدون مجوز ناشر تولید شده، موجب پیگرد قانونی است.

این کتاب با کافد حمایتی چاپ شده است.

فهرست مطالب

درآمد.....	۱۵
فصل اول: اصول قرارداد نویسی.....	۲۱
مبحث اول: اصول حقوقی و اخلاقی.....	۲۲
گفتار اول: اصول حقوقی.....	۲۲
بند اول: اصل آزادی قراردادها.....	۲۲
بند دوم: اصل صحت قراردادها.....	۲۳
بند سوم: اصل لزوم قراردادها.....	۲۴
بند چهارم: اصل نسبی بودن قراردادها.....	۲۵
بند پنجم: اصل کتبی بودن قراردادها.....	۲۵
بند ششم: اصل بهره گیری از مشاور حقوقی خبره.....	۲۷
بند هفتم: اصل لزوم انتقال اطلاعات قراردادی.....	۲۸
گفتار دوم: اصول اخلاقی.....	۲۹
بند اول: اصل حسن نیت و رفتار منصفانه.....	۳۰
بند دوم: اصل رعایت نظم اخلاقی.....	۳۱
مبحث دوم: اصول روانی و اقتصادی قراردادها.....	۳۴
گفتار اول: اصول روانی قراردادنویسی.....	۳۴
بند اول: اصل سنجش و تصمیم عقلانی.....	۳۴
بند دوم: اصل خود فرصت سازی.....	۳۵
بند سوم: اصل بی تعارفی.....	۳۵



گفتار دوم: اصول اقتصادی قراردادنویسی..... ۳۷

بند اول: اصل برقراری تعادل..... ۳۷

بند دوم: اصل انتخاب..... ۳۹

بند سوم: اصل کارآمدی..... ۴۰

فصل دوم: تکنیک‌های مشترک نگارش در قراردادهای داخلی..... ۴۳

مبحث اول: ماهیت و زمان رفتارهای قراردادی..... ۴۵

گفتار اول: ماهیت رفتارهای قراردادی..... ۴۵

گفتار دوم: زمان رفتارهای قراردادی..... ۴۶

بند اول: رفتارهای پیش قراردادی..... ۴۶

الف: مذاکرات مقدماتی..... ۴۶

ب: توافقات ابتدایی..... ۴۹

بند دوم: رفتارهای پس قراردادی..... ۵۰

مبحث دوم: تکنیک‌های قابل اعمال در استوای قرارداد..... ۵۲

گفتار اول: بخش مقدماتی قرارداد نویسی..... ۵۲

بند اول: عنوان قرارداد..... ۵۲

بند دوم: صلاحیت، هویت و سمت طرفین قرارداد..... ۵۶

بند سوم: زمان و مکان قرارداد..... ۶۹

الف: زمان قرارداد..... ۶۹

ب: مکان قرارداد..... ۷۲

گفتار دوم: بخش عمومی قرارداد نویسی..... ۷۵

بند اول: تعاریف قراردادی..... ۷۵

بند دوم: موضوع قرارداد..... ۷۷

الف: چنانچه مورد قرارداد کالا باشد..... ۷۸

ب: چنانچه مورد قرارداد خدمات باشد..... ۸۰

۸۰.....	ج: چنانچه مورد قرارداد امتیاز باشد.....
۸۲.....	بند سوم: مبلغ قرارداد.....
۸۴.....	بند چهارم: مدت زمان اجرا.....
۸۵.....	بند پنجم: شرح کار یا تعهدات طرفین.....
۸۷.....	بند ششم: شرایط انحلال یا خاتمه قرارداد.....
۸۷.....	الف: فسخ قرارداد.....
۸۸.....	ب: انفساخ قرارداد.....
۸۹.....	ج: بی اعتباری قرارداد.....
۸۹.....	بند هفتم: خسارات ناشی از عدم اجرا.....
۹۰.....	الف: جبران قانونی عدم اجرا.....
۹۰.....	ب: جبران توافقی عدم اجرا.....
۹۱.....	بند هشتم: شیوه حل اختلاف.....
۹۲.....	الف: شیوه مذاکره.....
۹۳.....	ب: شیوه میانجیگری و گزارس.....
۹۴.....	ج: شیوه سازش.....
۹۶.....	د: شیوه داوری.....
۱۰۱.....	گفتار سوم: بخش اختصاصی قرارداد نویسی.....
۱۰۱.....	بند اول: ماهیت ویژه قراردادها.....
۱۰۳.....	بند دوم: سایر مندرجات قراردادها.....
۱۰۵.....	مبحث سوم: تکنیک‌های قابل اعمال در شکل قرارداد.....
۱۰۵.....	گفتار اول: کتبی بودن قرارداد.....
۱۰۶.....	بند اول: کاغذی یا الکترونیکی بودن شکل قرارداد.....
۱۰۶.....	الف: کاغذی بودن قرارداد.....
۱۰۸.....	ب: الکترونیکی بودن قرارداد.....
۱۰۹.....	بند دوم: شیوه ابراز اسناد پیش قراردادی.....

۱۰۹.....	گفتار دوم: متن یا نوشته قرارداد
۱۱۲.....	گفتار سوم: نسخه یا نسخه‌های قرارداد
۱۱۴.....	گفتار چهارم: ارجاعات قرارداد
۱۱۵.....	گفتار پنجم: امضاء و تاریخ قرارداد
۱۱۷.....	گفتار ششم: شاهد گرفتن در قرارداد
۱۱۹.....	گفتار هفتم: پیوست‌های قرارداد
۱۲۱.....	گفتار هشتم: باز مذاکره یا اصلاح و تعدیل قرارداد
۱۲۳.....	گفتار نهم: شیوه مکاتبات و اطلاع رسانی
۱۲۵.....	فصل سوم: تکنیک‌های مذاکرات قراردادی
۱۲۶.....	مبحث اول: مفهوم، اصول و استراتژی‌های مذاکره
۱۲۶.....	گفتار اول: مفهوم مذاکره قراردادی
۱۲۷.....	گفتار دوم: اصول مذاکره قراردادی
۱۲۷.....	بند اول: اصول اخلاقی مذاکره
۱۲۷.....	بند دوم: اصول حقوقی مذاکره
۱۲۸.....	بند سوم: اصول روانی مذاکره
۱۲۸.....	گفتار سوم: استراتژی‌های مذاکره قراردادی
۱۲۸.....	بند اول: زمینه‌های استراتژی
۱۲۸.....	الف: تابع زمان
۱۲۹.....	ب: تابع اطلاعات
۱۳۰.....	ج: تابع قدرت
۱۳۰.....	بند دوم: انواع استراتژی مذاکره
۱۳۰.....	الف: استراتژی همکاری
۱۳۱.....	ب: استراتژی رقابتی
۱۳۱.....	ج: استراتژی قاعده مند



- ۱۳۳..... بند سوم : برآیند استراتژی‌های مذاکره
- ۱۳۴..... مبحث دوم : مدیریت مذاکرات قراردادی
- ۱۳۴..... گفتار اول : مدیریت فضای مذاکره
- ۱۳۴..... بند اول : فضای الکترونیکی
- ۱۳۴..... الف : مذاکرات همزمان (آن لاین)
- ۱۳۵..... ب : مذاکرات غیر همزمان (آف لاین)
- ۱۳۶..... بند دوم : فضای فیزیکی
- ۱۳۶..... الف : محل مذاکره
- ۱۳۷..... ب : پذیرایی
- ۱۳۷..... ج : سایر مداخله‌گران
- ۱۳۸..... گفتار دوم : خود - مدیریتی
- ۱۳۸..... بند اول : آداب پوشش
- ۱۴۰..... بند دوم : آداب نظافت و امور بهداشتی
- ۱۴۰..... بند سوم : مهارت‌های حواس پنجگانه
- ۱۴۱..... الف : مدیریت نگاه
- ۱۴۲..... ب : مهارت گوش دادن
- ۱۴۳..... ج : مهارت حس بویایی
- ۱۴۳..... د : مهارت حس چشایی
- ۱۴۴..... ه : مهارت حس لامسه
- ۱۴۴..... بند چهارم : مهارت‌های کلامی
- ۱۴۵..... بند پنجم : مهارت‌های غیر کلامی
- ۱۴۷..... گفتار سوم : مدیریت طرف مذاکره
- ۱۴۷..... بند اول : شناخت تیپ شخصیتی
- ۱۴۷..... الف : تیپ A
- ۱۴۸..... ب : تیپ B

- ج : تیپ C ۱۴۹
- د : تیپ D ۱۵۰
- بند دوم : موقعیت طرف مذاکره ۱۵۱
- بند سوم : ترفندهای بازی ۱۵۲
- فصل چهارم: تکنیک‌های مشترک نگارش در قراردادهای بین‌المللی ۱۵۵**
- مبحث اول : چالش‌های و ارکان عینی قراردادهای بین‌المللی ۱۵۶
- گفتار اول : چالش‌های قراردادهای بین‌المللی ۱۵۶
- بند اول : چالش زبان ۱۵۶
- بند دوم : چالش فرهنگ قراردادی ۱۵۷
- بند سوم : عدم شناسایی عرف‌های بین‌المللی ۱۵۷
- بند چهارم : چالش ساختار سازمانی ۱۵۸
- گفتار دوم : مراحل عینی قرارداد نویسی بین‌المللی ۱۵۹
- بند اول : تهیه پیش نویس اولیه ۱۵۹
- بند دوم : توافقات مقدماتی ۱۶۰
- بند سوم : شکل قرارداد ۱۶۳
- مبحث دوم : شرایط متداول قراردادهای بین‌المللی ۱۶۶
- گفتار اول : بخش شرایط عمومی ۱۶۶
- بند اول : عنوان قرارداد ۱۶۶
- بند دوم : مشخصات طرفین قرارداد ۱۶۶
- بند سوم : تعاریف قراردادی ۱۶۸
- بند چهارم : موضوع قرارداد ۱۷۰
- بند پنجم : زمان و مکان قرارداد ۱۷۰
- بند ششم : مبلغ قرارداد ۱۷۰
- بند هفتم : نحوه پرداخت ها ۱۷۱

۱۷۱.....	الف: پرداخت‌های معمول
۱۷۳.....	ب: پرداخت‌های خاص
۱۷۳.....	ج: زمان پرداخت
۱۷۶.....	گفتار دوم: بخش شرایط اختصاصی
۱۷۷.....	بند اول: بازرسی و نظارت
۱۷۷.....	بند دوم: نحوه و اسناد حمل کالا
۱۷۷.....	الف: اعلام حمل کالا
۱۷۸.....	ب: اسناد حمل
۱۷۹.....	ج: وسیله حمل کالا
۱۷۹.....	بند سوم: ترخیص کالا
۱۷۹.....	بند چهارم: ضمانت نامه‌ها
۱۸۰.....	الف: ضمانت نامه پیش پرداخت
۱۸۱.....	ب: کسور وجه الضمان
۱۸۳.....	بند پنجم: تعدیل قیمت
۱۸۴.....	بند ششم: تغییر مقادیر کار
۱۸۴.....	بند هفتم: نقشه‌ها و دستورالعمل‌ها
۱۸۴.....	بند هشتم: تغییر شرایط و مشخصات فنی
۱۸۴.....	بند نهم: هزینه‌ها، حقوق و عوارض گمرکی
۱۸۵.....	بند دهم: بیمه کالاها
۱۸۶.....	بند یازدهم: شرط تحمل مالیات
۱۸۶.....	بند دوازدهم: قطعات یدکی و ابزارآلات
۱۸۶.....	بند سیزدهم: شرط آموزش تخصصی
۱۸۷.....	بند چهاردهم: کارکنان خارجی
۱۸۷.....	بند پانزدهم: شرط دیرکرد و جریمه
۱۸۸.....	بند شانزدهم: واگذاری به ثالث

- بند هفدهم: قوه قاهره..... ۱۸۸
- بند هیجدهم: قانون حاکم بر قرارداد..... ۱۸۸
- بند نوزدهم: حل و فصل اختلافات..... ۱۸۹
- بند بیستم: فسخ قرارداد..... ۱۹۰
- بند بیست و یکم: ابطال قرارداد..... ۱۹۰
- بند بیست و دوم: مکاتبات..... ۱۹۰
- بند بیست و سوم: زبان قرارداد..... ۱۹۱
- بند بیست و چهارم: ضمانت و پیوست‌های قرارداد..... ۱۹۱

ضمیمه: نمونه ای از ساختار قرارداد نمونه به زبان انگلیسی..... ۱۹۳

کتابنامه..... ۱۹۸

• درآمد

قرارداد بستن یک پدیده حقوقی و اجتماعی است که طی آن رابطه ای بین دو یا چند شخص برقرار می شود. این پیوند نیک می تواند برای انتقال خودرو، ساخت یک مجتمع تجاری، اجاره یک واحد تجاری، انتقال حق سرقفلی، فروش حق اختراع، پیمان زناشویی و هزاران عنوان دیگر باشد. از چشم انداز اقتصادی نیز قرارداد بین افراد، شرکت ها یا بنگاه های اقتصادی موجب "انتقال منابع" می شود. به عبارت بهتر، یکی از بهترین راهها در اقتصاد رقابتی، افزایش فراوانی قرارداد در جامعه است و بر همین مبنا نیز یکی از ابزارهای مهم در ایجاد رفاه عمومی، انجام معاملات و توسعه بده - بستان می باشد. بنابراین نتیجه می گیریم که:

۱- قراردادها، پدیده هایی "آزادی" هستند. به این معنی که باید خواست طرفین قرارداد به انجام و پایبندی به آن باشد.

۲- قراردادهای پدیده ای "دو طرفه" هستند. با این شرح که ما قرارداد یکطرفه نداریم و حداقل باید در هر قرارداد، دو اراده وجود داشته باشد.

۳- قراردادهای پدیده ای "حقوقی و اجتماعی" اند. اجتماعی اند بخاطر اینکه اثر قرارداد در جامعه مشهود است و حقوقی اند بخاطر اینکه باعث ایجاد یک رابطه حقی - تکلیفی می گردند.

۴- قراردادهای پدیده ای "الزام آورند". یعنی اینکه با امضاء متن قرارداد، طرفین آن نمی توانند سرباز زنند و شانه خالی کنند. مگر اینکه قانون و یا توافق شان این اجازه را به طرفین بدهد.

بنابراین ما از یکطرف برای توسعه تجارت و عمق بخشی به روابط معاملاتی شهروندان نیاز داریم تا آمار قراردادها را ارتقاء ببخشیم ولی مهمتر از آن، باید به فکر انجام صحیح قرارداد

هم باشیم. به عبارتی انجام عهد مهمتر از عهد و قرارداد بستن است. بررسی تخمینی آمار دعاوی قراردادی در ایران نشان می‌دهد که چند چالش عمده، پیش روی مدیران بنگاه‌ها، کارآفرینان و معامله‌گران قرار دارد:

- ۱- چالش نخست به فرهنگ قرارداد نویسی بر می‌گردد. منظور ما از فرهنگ قرارداد نویسی اشاره به قراردادهای عمدتاً داخلی است. برای اینکه انجام قراردادها در ایران زاینده تعارفات رایج ایرانی است و به همین دلیل بعضاً قراردادها غیر مکتوب یا شفاهی است. بعضاً قراردادها بدون شاهد، بدون اخذ رسید و بدون تعیین دقیق روابط قراردادی است. از سوی دیگر رفتار محافظه کارانه و اصطلاحاً انقباضی در مرحله اختلاف نیز فرهنگ دیگری است که دامنگیر مان شده است.
 - ۲- چالش دوم در فرآیند نگارش و تدوین قراردادها آن است که ما مدیران و کارآفرینان، قراردادها را یک مقوله "مخصصی" نمی‌بینیم و خود را فارغ از اخذ نظرات مشاور حقوقی می‌دانیم. در حالیکه قواعد فقهی و عرفی و رویه‌های حاکم بر قرارداد نویسی نشان از اهمیت قراردادها در زندگی اقتصادی و اجتماعی مان دارد.
- ما باید بدانیم که قرارداد از زاویه روان شناسی یک "انتخاب" است. راهی است که برگزیده می‌شود تا فردی استخدام شود، شرکتي خریداری شود، چكي صادر و يا خانه‌اي پدري وقف گردد. پس ما با قرارداد انتخاب می‌کنیم و باید به انتخاب خود وفادار باشیم تا مصداق آیه شریفه "اوفوا بالعقود" باشد. قراردادها از زاویه علم اقتصاد یک "فرصت" است. فرصتی که شما برای خود خلق می‌کنید و یا فرصتی که به طرف دیگر قرارداد می‌دهید. به همین خاطر است که رویه دیگر فرصت را در علم اقتصاد، "هزینه فرصت" می‌گویند. این فرصت می‌تواند متعادل و برابر توزیع شود که همان "عدالت معاوضی" است و می‌تواند باعث نابرابری و ناعدالتی گردد^۱. ولی فرق این ناعدالتی با سایر ناعدالتی آن است که آگاهانه یا

^۱ - برای مطالعه بیشتر در رابطه با عدالت معاوضی به مقاله مشترک دکتر سید پدram خندانی و محمد خاکباز با عنوان تفسیر عدالت معاوضی در قلمرو قراردادها، نشریه فقه و حقوق اسلامی، دوره ۵، شماره ۸، ۱۳۹۲ و مقاله مشترک عطیه درودگر و حسن رحیم زاده، ۱۳۹۴، عدالت معاوضی در قراردادها، دومین همایش ملی

ناآگاهانه این مسیر را "انتخاب" کرده اید. قراردادها از زاویه حقوقی، پدیده‌ای "تکلیف آور" اند. از همین روی باید بدانیم که در نتیجه قرارداد چه عایدی نصیب ما و چه عایدی نصیب طرف ما می‌شود.

مدیران صنایع و شرکت‌ها باید بدانند که در قراردادها دو متغیر نقشی بنیادین دارند. اول "تنظیم صحیح قرارداد" و دوم "رفتار قراردادی". باید بدانیم که تنظیم قرارداد امری دشوار، تخصصی و دارای بار حقوقی است. به همین خاطر گرایش به سمت استفاده از قراردادهای آماده یا همان قراردادهای استاندارد و تیپ، رونق افزونی دارد. متغیر دوم به رفتار قراردادی طرف‌های آن بر می‌گردد. یادمان باشد قرارداد در اختیار و کف دست ما است. پس به هر شکل و شمایلی که اراده کنیم درخواست خواهد آمد. ولی این را هم باید بدانیم که رفتار ما در بعد از قرارداد باید منطبق و همسو باشد. رفتار با حسن نیت و مشارکتی برای اجرای قرارداد تا رفتار با سوء نیت و غیر همسو می‌تواند در مرحله اجرا مشاهده گردد. به همین خاطر متغیر اول را تا اندازه زیادی می‌توان در مرحله تدوین قراردادها اعمال کرد و متغیر دوم نیز تا اندازه‌ای کمتر. بهانه‌های زیادی باعث شدند تا دست به نگارش این کتاب بزنم. بهانه اولم به برآیند قراردادها در ایران بر می‌گردد. به گمانم با عنایت به آمار دعاوی، بیشترین حجم دعاوی به عهد شکستن‌های قراردادی بر می‌گردد.^۱ خانه‌ای که فروخته شده ولی تحویل نمی‌گردد، چکی که صادر شده ولی وصول نمی‌شود، اجاره‌ای تمام شده ولی مستاجر تخلیه نمی‌کند و صدها مثال دیگر. بهانه اول من از تراژدی قراردادی در ایران نشأت می‌گیرد که به راحتی پیمان شکسته می‌شود. بهانه دوم بر می‌گردد به اینکه هنوز در فرهنگ حقوقی ایران زمین، سبد خدمات حقوقی به اندازه سبد خدمات بهداشتی جای خود را در میان اذهان باز نکرده

عدالت، اخلاق، فقه و حقوق، میبد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد،
https://www.civilica.com/Paper-MAYBODLAW02-MAYBODLAW02_251.html

^۱ - ۵ خواسته یا دعوی اول کشور عبارت از دعوی مطالبه وجه، دعوی مطالبه وجه چک، دعوی مطالبه خسارت تاخیر تادیه، طلاق توافقی و دعوی مطالبه مهریه است. سه دعوی اول و دعوی پنجم مالی هستند که عمدتاً ناشی از قراردادها و پیمان‌بستن‌ها می‌باشند. نقل از معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات قوه قضاییه در سایت تابناک به تاریخ ۱۸ اسفند ماه ۱۳۹۵

است. به همین خاطر است که هزینه برای اخذ مشاوره از وکیل یا هر کارگزار دیگر حقوقی را هزینه ای دور ریخته می‌دانیم و نه هزینه ای سرمایه ای. بهانه سوم من به نظام آموزشی تنوریک خودمان ربط دارد. در سیستم آموزشی مان اقدام به تدریس قواعد عمومی قراردادها و یا شرح یکایک برخی قراردادها می‌نمایم ولی دریغ از مساله محوری و یا کار عملی. به همین خاطر است که حقوقدانان ما عموماً قرارداد نویس قوی نیستند. چه اینکه قرارداد یک عنصر محض حقوقی نیست. قراردادها نیاز به هوش اجتماعی، فراست اقتصادی و مدیریت مدیرانه دارند.

از همین روی بر آن شدم تا با نگاهی جامع و نه فقط نگاه حقوقی به قراردادها داشته باشم. چگونه تن به قرارداد بدهیم. چگونه قراردادی طولانی مدت و یا قرارداد آتی بنویسیم. چه نکات مهم را باید در نوشتن قرارداد رعایت کنیم. تکنیک‌های قراردادی کدامند. چه الگوی شکلی و فرمت قراردادی معتبر تر است. شکل تنظیم قرارداد و محتوای قرارداد چگونه باشد. همه این دغدغه‌ها باید در یک بسته کامل ارائه گردد تا کمتر خطا کنیم و به اثر بخشی قرارداد و ارائه متون قراردادی کار آ کمک کنیم. لازم است بدانید که زبان این کتاب ساده و قابل فهم و تا حدودی خودمانی است و خبری از ادبیات غامض و سخت حقوقی نیست. علاوه بر زبان، سعی شده است واقعیت‌های بازار و تمنیات بازاریان به عنوان پایه قرار گیرد ولی در عین حال نیز با مقررات قانونی مثل قوانین، رویه‌های قضایی و نظر دکترین حقوقی همخوانی و انطباق داشته باشد.

در این کتاب مطالب به شکل زیر ساماندهی شده است. در ابتدا و به عنوان کلیات سعی شده است تا بطور خلاصه به اصول قراردادها بویژه قرارداد نویسی پرداخته گردد. در قسمت اصلی به فنون و تکنیک‌های قراردادی خواهیم پرداخت. من تلاش کرده‌ام تا تجربه آموزشی ام را در دانشکده حقوق و در کارگاههای آموزشی قراردادی نویسی و همچنین تجربه شخصی در مقوله آسیب شناسی قراردادها که سالهاست به عنوان وکیل دادگستری و به صورت حرفه ای با آن‌ها درگیر هستم را به شما انتقال دهم. مع الوصف نوشتم که بنویسم بلکه نوشتم تا یافته‌های شخصی ام را به اشتراک بگذارم؛ شاید عهد شکستن هایی که به مهارت در قرارداد

نویسی بر می گردد کمرنگ تر شوند و خلف وعده ها در این دیار رواج پیدا نکنند. فکر می کنم این کتاب به عنوان اولین کتاب کاربردی در زمینه فنون مذاکره و تکنیک های مشترک قرارداد نویسی، می تواند برای مدیران شرکت ها، صاحبان صنایع، کارآفرینان، دانشجویان، متصدیان بنگاههای املاک و خودرو و کلیه علاقمندان مفید باشد ولی کافی نیست. کافی نیست بخاطر اینکه قرارداد نوشتن تخصص می خواهد و نه آگاهی حداقلی. کافی نیست چون قرارداد نوشته می شود که شروع شود و هر آن نیاز به تحلیل های حقوقی است. کافی نیست چون هر قراردادی اصطلاحاً متکی به خود است. یعنی اینکه هر قراردادی ذائقه خود را دارد. شرایط خود را دارد. ذهن و رفتار و انگیزه طرف های قراردادی متفاوت است و خیلی چیزهای دیگر. در عین حال این کتاب و مطالب آن، دوره قرارداد نویسی خوبی می تواند برای مخاطبین خود تلقی شود.

در پایان از زحمات مدیریت ارجمند کتاب آوا برای نشر اثر حاضر سپاسگزاری نموده و نقدهایتان را به دیده منت بدینا خواهم بود.

بهنام حبیبی درگاه

بهار ۱۳۹۷

www.ketab.ir