

نور

مذاکره کننده حرفه‌ای

دکتر محمدرضا انصاری

سرشناسه: انصاری، محمدرضا، ۱۳۶۴ -
عنوان و نام پدیدآور: مذاکره‌کننده حرفه‌ای شوید/ نویسنده محمدرضا انصاری.
مشخصات نشر: تهران: سایه سخن، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: ۱۴۴ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۵۲۵۶-۰
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: نمایه.
موضوع: مذاکره
موضوع: Negotiation
موضوع: مذاکره - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع: Negotiation - Psychological aspects
رده‌بندی کنگره: BF۶۳۷
رده‌بندی دیویی: ۱۵۸/۵
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۹۰ ۶۱۲۳۳۳۴



مذاکره‌کننده حرفه‌ای

نویسنده: دکتر محمدرضا انصاری

طرح جلد: محمدمهدی صنعتی - ناظر چاپ: ابوذر ملکیان
صفحه‌آرایی: ع. خرمشاهی - ویرایش ادبی: امیرحسین حیدری / الهام اثنی‌عشری
نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹
شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه - قیمت: ۲۴۰۰۰ تومان
لیتوگرافی: واصف - چاپ متن: عطا - چاپ جلد: صنوبر - صحافی: علی

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان دوازده فروردین، کوچه بهشت‌آیین، پلاک ۱۹، طبقه همکف
تلفن: ۰۹۱۲۶۴۹۱۸۲۸ - ۶۶۹۶۲۴۵۶ - ۶۶۴۹۶۴۱۰

Website: www.sayehsokhan.com @sayehsokhan


بیایید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب دسترنج چندساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی است. نتیجه این عمل نادرست بی‌اعتمادی و پیامدهای ناگوار را در زندگی منجر می‌شود و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان به وجود می‌آورد.

فدائت
مردم صاحب قلم

نامتلاز دفتر زمانه فتد

در دفتر زمانه فتد نامش از قلم
هر ملتی که مردم صاحب قلم نداشت




پیشکش به

همسر عزیزم زهرا و

پسران عزیزم امیر آریا و رایان

و همه کسانی که می‌خواهند در زندگی به اهداف بزرگی دست یابند و
مذاکره می‌تواند سهم بسزایی در موفقیتشان داشته باشد.



فهرست

پیش‌گفتار.....	۷
فصل ۱: هوش هیجانی.....	۱۱
فصل ۲: شخصیت‌شناسی در مذاکره.....	۲۵
فصل ۳: برنامه‌ریزی اصولی مذاکره.....	۳۳
فصل ۴: استراتژی‌های مذاکره.....	۵۱
فصل ۵: قدرت متقاعدکنندگی.....	۶۱
فصل ۶: زبان بدن.....	۷۳
فصل ۷: ترفندها و نیرنگ‌های مذاکراتی.....	۸۳
فصل ۸: بن‌بست در مذاکره.....	۹۷
فصل ۹: آموزه‌های مذاکره.....	۱۱۳
گفتار پایانی.....	۱۲۹
نمایه.....	۱۳۳

پیش‌گفتار

یکی از تفاوت‌های بارز انسان با موجودات دیگر در قدرت صحبت کردن است و من اساسی‌ترین تفاوت انسان را با موجودات دیگر در قدرت مذاکره می‌دانم. انسان برای دستیابی به خواسته‌هایش همواره در حال مذاکره است. هر انسانی در طول روز ده‌ها مذاکره انجام می‌دهد که بر سطح کیفی زندگی او تأثیری مستقیم می‌گذارد؛ پدری از فرزندش می‌خواهد رفتاری را انجام دهد، مدیری کارمندان را متقاعد می‌کند طبق استراتژی‌های شرکت عمل کنند، فروشنده‌ای مشتری را به سمت خرید ترغیب می‌کند، پزشکی بیمارش را معاینه می‌کند و معلمی به شاگردانش آموزش می‌دهد. همه این‌ها در حال مذاکره‌اند تا طرف دیگر را به سمت خواسته‌های خود سوق دهند. بنابراین هر انسانی در هر نقش و جایگاهی ناگزیر باید در طول روز تعداد زیادی مذاکره انجام دهد و بی‌شک موفقیت او ارتباط تنگاتنگی با پیروزی در هر یک از آن مذاکرات دارد. مذاکره مهارتی اکتسابی است و همه انسان‌ها برای دستیابی به موفقیت باید این مهارت را به خوبی فرا گیرند. اهمیت این یادگیری در دنیای کسب‌وکار و تجارت صدچندان می‌شود؛ به گونه‌ای که امروزه اگر فردی در این مهارت ضعیف باشد، در کسب‌وکارش موفقیت چندانی کسب نخواهد کرد.

در حوزه مذاکره، کتاب‌های بسیاری نوشته شده است. من بیش‌ترشان را

□ مذاکره کننده حرفه‌ای □

مطالعه کرده‌ام. بسیاری از آن‌ها مطالبی آموزنده و کاربردی دارند؛ اما کمبود مثال‌های واقعی در بیش‌تر آن‌ها به چشم می‌خورد. از این‌رو، در این کتاب سعی کرده‌ام با ذکر داستان و مفاهیم مذاکره و مسائل بااهمیت آن را به‌نحوی ساده و گیرا بیان کنم تا بتوانید به راحتی مطالب را در ذهنتان جای دهید و مهارت مذاکره را به خوبی بیاموزید. نکته مهم این‌که بسیاری از داستان‌های این کتاب تجربه مذاکره‌های خود من است. من صدها مذاکره تجاری بین‌المللی و هزاران مذاکره تجاری داخلی در حوزه‌های مختلف داشته‌ام؛ از جمله تجهیزات پزشکی، صنایع غذایی، فناوری اطلاعات، خودروسازی، بیمه، بهداشت و زیبایی، سینما، آموزش و مشاوره. برخی از تجربیاتم را در قالب داستان در این کتاب آورده‌ام. این امر کمکتان می‌کند با دنیای مذاکره به‌گونه‌ای واقعی و کاربردی آشنا شوید و بتوانید از این مهارت در زندگی و کارتان بهره ببرید.

در این کتاب، شما با مفهوم هوش هیجانی و چگونگی تقویت آن آشنا می‌شوید؛ مفهومی که تاکنون در هیچ کتاب مذاکره‌ای این‌گونه به آن پرداخته نشده است. همچنین این کتاب به شما کمک می‌کند مهارت شخصیت‌شناسی و چگونگی مذاکره با هر شخصیت را بیاموزید. بسیاری از افراد در مذاکره‌های مهم خود به نتیجه مطلوبی نمی‌رسند، چون از فرایند مذاکره و چگونگی برنامه‌ریزی برای آن آگاهی ندارند. با مطالعه این کتاب به خوبی می‌توانید مذاکرات خود را برنامه‌ریزی کنید و با فراگیری استراتژی‌های مذاکره، موفقیت خود را در مذاکرات به نحو چشمگیری ارتقا دهید. یکی از بخش‌های مهم مذاکره، متقاعد کردن طرف مذاکره است، به گونه‌ای که با خواسته‌های شما توافق کند و هدفتان محقق شود. یک فصل کامل از این کتاب، به شما می‌آموزد چگونه قدرت متقاعدکنندگی خود را افزایش دهید و سریع‌تر به خواسته‌هایتان دست یابید. به علاوه مهارت فهم زبان بدن در مذاکره و استفاده از روش‌های غیرکلامی برای موفقیت در مذاکره به قدری ساده و مؤثر شرح داده

□ پیش‌گفتار □

شده است که می‌توانید از مهارت تحلیل رفتارهای غیرکلامی در مذاکره بهره‌مند شوید. در مذاکره ممکن است طرف مذاکره با ترفندها و نیرنگ‌هایی بکوشد شما را مقهور خود کند. من با بیان ترفندها و نیرنگ‌های مذاکره‌ای و راهکارهای خنثی‌سازی آنها، کمکتان می‌کنم در دام این نیرنگ‌ها اسیر نشوید. همچنین ممکن است به دلایل مختلف مذاکره به بن‌بست کشیده شود. با مطالعه این کتاب، به خوبی با مفهوم بن‌بست در مذاکره و راهکارهای برون‌رفت از آن آشنا می‌شوید و در آخر آموزه‌هایی را برای شما آورده‌ام که حاصل تجربیات شخصی من است.

رسالت من کمک به انسان‌ها برای دستیابی به موفقیت و ثروتمند شدن است. بی‌شک مذاکره یکی از مهارت‌هایی است که در کسب موفقیت و ثروت به شما کمک شایانی می‌کند. به همین دلیل، این کتاب مهم را در راستای تحقق رسالتم نگاشتم تا کمکتان کنم مهارتی مهم و حیاتی را به گونه‌ای مؤثر و کاربردی فرا بگیرید. خواندن این کتاب به شما که می‌خواهید به موفقیت‌های بزرگ دست یابید توصیه می‌شود.