

به نام آن که جان را فکرت آموخت

استادی در مذاکره

دکتر مازیار میر



سرشناسه

: میر، مازیار

عنوان و نام پدیدآور

: استادی در مذاکره / مولف: مازیار میر

مشخصات نشر

: تهران: فدک ایستایس، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری

: ۳۰۴ ص.

شابک

: ۸-۳۷۷-۱۶۰-۶۰۰-۹۷۸-۵۵۰۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست‌نویسی: فیاپی مختصر

یادداشت

: فهرست‌نویسی کامل این اثر در نشانی <http://opac.nlai.ir> قابل دسترسی است.

شماره کتابشناسی ملی: ۷۳۲۷۳۴۸

استادی در مذاکره



تالیف

: دکتر مازیار میر

مدیر تولید

: رضا کرمی شاهنده

ویراستار ادبی

: نجمه خردمندزاده

نوبت چاپ

: اول - ۱۳۹۹

تیراژ

: ۱۰۰۰

قیمت

: ۵۵۰۰۰۰ ریال

شابک

: ۸-۳۷۷-۱۶۰-۶۰۰-۹۷۸

دفتر انتشارات:

تهران - خیابان انقلاب - خیابان اردیبهشت - بین‌البافی‌نژاد و جمهوری - ساختمان ۱۰

تلفن: ۶۶۴۸۱۰۹۶ - ۶۶۴۸۲۲۲۱

فروشگاه یزد:

میدان آزادی (باغ ملی) - ابتدای خیابان فرخی - جنب مجتمع ستاره

تلفن: ۳۶۲۲۷۴۷۵ - ۳۶۲۲۶۷۷۱ - ۳۶۲۲۶۷۷۲ - ۳۵

ایمیل و وبسایت:

www.fadakbook.ir - pub.dabon@gmail.com

کلیه حقوق و حق چاپ متن که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مولفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به انتشارات فدک ایستایس می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه کتبی از انتشارات فدک ایستایس ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

معاونت حقوقی
انتشارات فدک ایستایس

سخن ناشر

بشخصه معتقدم که همیشه باید قدرت و مهارت خود را در مذاکره افزایش داد و هرگز از مذاکره نهراسید. ترس و تردید از مذاکره مهمترین عامل شکست در مذاکره است. اگر این کتاب را چند بار درست و اصولی مطالعه فرمایید، ملاحظه خواهید نمود که در طول مدت زمان تجربه و مهارت شما در جلسات مذاکره بسیار بالا خواهد رفت. شاید روزهای اول و ماه‌های اول به موفقیت قابل قبولی دست پیدا نکنید، اما کم‌کم به سطح بالایی خواهید رسید. این کتاب به تنهایی رافع نیازهای شما نیست پس حتماً کتاب‌های مختلف در این زمینه را مطالعه فرمایید و در کلاس‌های آموزش مذاکره شرکت کنید و برای خود هیچ محدودیتی ایجاد نکنید. مذاکره یک چندضلعی است پس با افزایش مهارت خود در تن بیان در سخنرانی و سخنوری و همچنین زبان بدن و مخاطب‌شناسی و روانشناسی و ... سطح و تکنیک مذاکره خود را ارتقا دهید. آموزش مذاکره و تحقیق و مطالعه در این زمینه یک مسئله بسیار مهم است. افرادی که در این راستا هدفی برای خود برمی‌گزینند و در چهارچوب علم مذاکره حرکت می‌کنند سریع‌تر و دقیق‌تر در زندگی و کسب‌وکار به هدف خود نزدیک می‌شوند. پس برای خود یک هدف چالشی مشخص کنید و در راستای آن قدم بردارید و یادتان باشد هدف نه باید زیاد نزدیک و نه آنقدر دور باشد که شما را ناامید و سرخورده نماید.

نویسنده به شما قول می‌دهد که اگر فرامین این کتاب را به دقت و با وسواس تکرار و تمرین کنید، سریع‌تر به مقصد می‌رسید و مذاکره‌کننده حرفه‌ای می‌شوید. توصیه‌ها و نکاتی که در این کتاب خواندید نتیجه سال‌ها تحقیق محققان و تجربه شخص مؤلف است. مطمئن هستیم که با به‌کار بردن آن‌ها از آن‌چه نصیب‌تان می‌گردد بسیار لذت خواهید برد و حتی به فراتر از آن دست خواهید یافت.

تقدیر و تشکر فراوان

به عنوان یک ایرانی مراتب تشکر و قدردانی ویژه خود را از کریستوفر واس christopgher Voss اعلام می نمایم. او نویسنده کتاب های پرفروش جهان در کلاس مذاکرات پیچیده و سخت و همچنین نویسنده پرفروش ترین کتاب سال ۲۰۱۷ در زمینه یادگیری روش های مذاکرات پیچیده است. بنده افتخار استفاده از آموزش های ایشان را داشته و بسیار بسیار سپاس گزارم.

کتابها و مقالات کریستوفر واس مبنای فکری من در این کتاب و مقالات و سبک من در آموزش اصول و فنون مذاکره بوده است. واس که سال ها تجربه اش در بحران های بین المللی و مذاکرات با مذاکره های پیچیده و مذاکره با احتمال شکست بالا را برای توسعه برنامه و گروهی منحصر به فرد استفاده کرده بود خط فکری مرا در آموزش بسیار متحول نمود. این کتاب مبنی بر بیش از هزاران ساعت فیلم و کار آموزشی در سطح مشاوران وزیر و وزارت خانه ها و برندهای برتر کشور و مؤسسات و شرکت ها است. واس با شیوه های اثبات شده مذاکره در سراسر جهان و همچنین همراه با گروه های نظامی و امنیتی در سرتاسر جهان به مشاوره و آموزش پرداخته است. کریس واس هم اینک در دانشکده کسب و کار دانشگاه های کالیفرنیا جنوبی و جورج تاون تدریس می نمایند و در سایر دانشگاه ها نظیر MIT و هاروارد سخنرانی هایی در زمینه مذاکره انجام می دهد. او بیش از ۲۵ سال سابقه کار در پلیس FBI را دارد. این کتاب را به کریس واس عزیز تقدیم می کنم و همچنین مرحوم پروفیسور مسعود حیدری پدر علم مذاکره ایران که تفکرات مرا پیرامون مذاکره بسیار توسعه و بهبود بخشید.

مازیار میر

www.mazyarmir.com

