

مقدمه جناب آقای دکتر حیدری

پدر مذاکره ایران

هر روزی که می‌گذرد، دامنه ارتباطات ما چه به عنوان شخص و چه در قالب شرکت و چه در قالب دولت با دیگران گسترده‌تر و پیچیده‌تر می‌شود. ما هر شغل، تخصص و حرفه‌ای که داشته باشیم، در کنار آن مذاکره کننده هستیم. از سوی دیگر تمام زندگی ما در ارتباط با دیگران خلاصه می‌شود و برای اداره کردن این ارتباطات گسترده و پیچیده نیاز به ابزار آن داریم. ابزار برقراری و حفظ و بهبود ارتباطات، مذاکره است. چنانچه پس از سالها انتظار، ایران اجازه ورود به سازمان تجارت جهانی را دریافت کند، دنیایی از مذاکرات دو و چند جانبه که در برگیرنده تمام جنبه‌های اقتصادی، سیاسی و صنعتی کشور ماست بر روی ایران باز می‌شود و لذا نیاز به خیل عظیمی از مذاکره کنندگان حائز شرایط و مطلع خواهیم داشت.

روز به روز دامنه ارتباطات ما با کشورهای دیگر گسترده‌تر می‌شود و پیشرفت پدیده غیرقابل اجتناب «جهانی شدن» به ما هشدار می‌دهد که باید فرهنگ ملل مختلف در مذاکره را یاد بگیریم. چون تجربه خود اینجانب نشان می‌دهد که فرهنگ ملل مختلف و تکنیک‌ها و روش‌های آنان برای مذاکره بخصوص مذاکرات بین‌المللی با هم متفاوت است. شما نمی‌توانید با همان روشی که با آلمانی‌ها با انعقاد یک قرارداد تجاری مذاکره می‌کنید با شرکت‌های چینی مذاکره کنید، چون فرهنگ این دو ملت در مذاکره با هم تفاوت زیادی دارد.

شما نمی‌توانید با همان روشی که با روس‌ها چه در سطح شرکتی و چه در قالب مذاکرات دولتی مذاکره می‌کنید، با آمریکایی‌ها یا کانادایی‌ها و یا سوئیسی‌ها مذاکره کنید. روش مذاکره ایتالیایی‌ها مخصوص خودشان است. کتاب فنون مذاکره که توسط دوست فرهیخته من، جناب آقای محمدرضا شعبانعلی تألیف گردیده، کمک زیادی به گسترش دانش و فن مذاکره کرده و بخصوص نکات کاربردی آن، درک ترفندهای مذاکراتی را تسهیل می‌کند چرا که برای گذر از این ترفندها باید علاوه بر تسلیم نشدن در برابر انتظارات طرف مقابل، این ترفندها و نیرنگ‌های مذاکرات را بشناسیم و به چند و چون آن پی ببریم.

یکی از مهم‌ترین و مفیدترین بخشهای این کتاب، معرفی ترفندهای مذاکره بخصوص مذاکرات بین‌المللی است که خوشبختانه راه کار و روش پیاده کردن آن و روش موفقیت در این شرایط نامطلوب نشان داده شده است. بخش یازدهم این کتاب که به شرح ویژگی‌های فردی مذاکره کننده پرداخته است، یکی از فصول آموزنده کتاب می‌باشد که به زبان ساده، اعتقاد به این ویژگی‌ها و ایجاد این مهارت‌ها را به خواننده القا می‌نماید و به او هشدار می‌دهد که ایجاد این توانمندی‌ها و باورها، لازمه موفقیت در مذاکره است.

یکی از فصول بسیار مفید و آموزنده کتاب پرداختن به فرهنگ مذاکرات ملل مختلف می‌باشد. مطالب این فصل با تجارب شخصی اینجانب که برای حدود ۴۰۰ قرارداد اقتصادی، صنعتی، بازرگانی، کنسرسیوم، فاینانس پروژه و... با ۵۰ کشور دنیا در ۴ قاره مذاکرات رفت و برگشتی داشته‌ام، کاملاً هماهنگی داشته و به کسانی که در ارتباطات خارجی خود پشت میز مذاکره با شرکت‌ها و بانک‌های خارجی می‌نشینند، خواندن دقیق این فصل از کتاب را توصیه می‌کنم.