



# هنر ظریف مذاکره

**اطلاع از فوت و فن مذاکره می تواند ابزاری قوی در خدمت رشد ما در زمینه های مختلف و رسیدن به اهداف مهم مان باشد؛ به بهانه آغاز مذاکرات مسقط، در این مطلب مهارت مذاکره در زندگی معمولی را بررسی کردیم**

**سید مصطفی صابری** -در دنیای حرفه ای امروز، مذاکره مهارتی حیاتی است که می تواند موفقیت فردی و سازمانی را تحت تاثیر قرار دهد. از جلسات کاری مربوط به تعیین دستمزد گرفته تا مذاکرات سنگین تجاری برای عقد قراردادهای بزرگ، یا حتی مذاکراتی که امروز دستگاه دیپلماسی ما با طرف مقابل خواهد داشت، زندگی کاری و تجاری پر از تفاوت های دیدگاه و تعارضات است، اما مذاکره ای موفق می تواند این اختلافات را به فرصت تبدیل کند. مذاکره در معنای کامل آن تنها درباره رسیدن به اهداف شخصی نیست؛ بلکه درباره ایجاد توافق هایی است که دو طرف بتوانند از آن بهره مند شوند. یکی از مهم ترین عواملی که مذاکره را به یک مهارت تبدیل می کند، توانایی تحلیل مخاطب و شناخت نیازها، انگیزه ها و محدودیت های طرف مقابل است. استفاده از استراتژی های مناسب و تکنیک های موثر به شما کمک می کند مذاکره ای حرفه ای تر داشته باشید. در این مطلب به بهانه مذاکرات غیرمستقیمی که از امروز در عمان با طرف آمریکایی خواهیم داشت در سحی کاربردی و مرتبط با زندگی روزمره اصول بنیادین، تکنیک های عملی، اشتباهات رایج و نکات طلایی مذاکره را بررسی خواهیم کرد.

**اصول بنیادین مذاکره ای موفق**

- تحلیل مخاطب:** فرقی ندارد برای چه و در چه سطحی مذاکره می کنید، یکی از مهم ترین اصول مذاکره، تحلیل دقیق مخاطب است. برای موفقیت در مذاکره، ضروری است که بدانید طرف مقابل چه اهداف، نیازها و محدودیت هایی دارد. گردآوری یکسری اطلاعات قبل از شروع مذاکره می تواند به شما در جمع آوری اطلاعات کمک کند. مثلاً: طرف مقابل به چه چیزی اهمیت می دهد؟ چه موانعی ممکن است بر دیدگاه او تاثیر بگذارد؟ چه چیزی می تواند او را برای پذیرش پیشنهاد شما قانع کند؟ این اطلاعات پایه ای برای تعیین استر اژی های مذاکره و ارائه پیشنهاد های مناسب خواهد بود.
- آمادگی قبل از مذاکره:** مذاکره ای موفق به آمادگی کامل نیاز دارد. علاوه بر جمع آوری اطلاعات در باره طرف مقابل، باید «حدوسط» خود را مشخص کنید. حدوسط، منطقه ای است بین حداقل ها و اهداف مطلوب شما که در مذاکره به آن راضی خواهید شد. تعیین حدوسط به شما کمک می کند تا بر اساس این که سقف و کف دستاوردهای مورد انتظار شما از مذاکره چیست، در طول مذاکره سریع تر تصمیم گیری و مذاکره را به مسیر در ست هدایت کنید.
- تقویت مهارت های ارتباطی:** مهارت ارتباط موثر، یکی از اصلی ترین فاکتور های موفقیت در

مذاکره است. انتخاب کلمات و جملاتی که طرف

مقابل بتواند آن ها را به خوبی در ک کند، بسیار مهم است. احترام به مخاطب از طریق استفاده از لحن محترمانه و کلمات مثبت هم می تواند زمینه ساز ایجاد اعتماد و موفقیت در مذاکره شود. بد نیست سبک ارتباطی طرف مقابل را بر اساس این که لمسی، حسسی، بصری است مدنظر قرار بدهید تا دقیق تری از زبان طرف مقابل داشته باشید.

**۴. ایجاد محیط مثبت:** مذاکره در محیطی مثبت و آرام امکان موفقیت بیشتری دارد. برای رسیدن به این هدف، از تکنیک هایی مثل بر خورد دوستانه در ابتدا و اشاره به منافع مشترک استفاده کنید. اگر طرف مقابل احساس کند که شما به دنبال ایجاد بهترین نتیجه برای هر دو طرف هستید، مقاومت کمتری نشان می دهد.

**۵. توجه به زمان مناسب برای مذاکره:** زمان بندی مناسب یکی از تکنیک های کلیدی مذاکره است. برای مثال، اگر طرف مقابل در فشار زمانی زیادی قرار دارد، ممکن است به پیشنهاد شما سریع تر پاسخ دهد. اما اگر مذاکره در زمان نامناسب انجام شود (مانند پایان روز کاری)، ممکن است تمرکز کافی وجود نداشته باشد. بنابراین، مذاکره را در زمانی انجام دهید که هر دو طرف آرامش کافی و آمادگی ذهنی داشته باشند.

مصنوعی، معمولاً در گوشه های دهان محدود است و نمایانگر نیت واقعی فرد نیست.
**جویدن لب یا لمس صورت:** این حرکات معمولاً نشانه استرسی یا اضطراب است.
**حرکات دست:** دست ها معمولاً به زیبایی پیام های ناخودآگاه را نشان می دهند، به طور مثال حرکت باز و آزاد، نشان دهنده آمادگی برای توافق و همکاری است. دست های بسته یا چسبیده به بدن، نشانه مقاومت یا عدم تمایل به تعامل است.

**نحوه نشستن یا ایستادن:** نحوه قرار گرفتن بدن فرد پیام هایی درباره میزان آسودگی یا تسلط او در مذاکره منتقل می کند؛ صاف نشستن و تکیه آرام به صندلی نشان دهنده اعتماد به نفس است. خم کردن بدن به جلو، نشانگر علاقه و توجه به موضوع مذاکره است. دور شدن یا عقب کشیدن به سمت صندلی هم می تواند نشانه ناراحتی و تلاش برای یافتن فاصله باشد.

**نشانه های مثبت در زبان بدن:** این رفتارها نشان دهنده علاقه، تمایل به همکاری و ارتباط مطلوب هستند: تماس چشمی طبیعی (بدون خیره شدن بیش از حد)، دست ها به شکل باز یا در کنار بدن قرار دارند، لبخند واقعی و آرامش در حالت صورت، خم شدن بدن به سمت شما هنگام صحبت.

**نشانه های منفی:** این رفتارها اغلب نشان دهنده مقاومت، عدم راحتی، یا تلاش برای دفاع هستند: دست های بسته یا قرار گرفتن دست ها در مقابل بدن، عدم تماس چشمی یا نگاه های مقطعی، حرکات عصبی مانند تکان دادن پاها یا لمس مکرر صورت و عقب کشیدن در صندلی یا دور شدن فیزیکی.

البته باید به یاد داشت که هیچ نشانه ای به تنهایی معیار قطعی نیست و ترکیب تحلیل رفتارها با اطلاعات کلامی بهترین نتایج را در دنبال خواهد داشت.

**اشتباهات بزرگ در مذاکره**

- عدم آمادگی:** اگر بدون برنامه ریزی وارد مذاکره شوید، احتمال موفقیت شما بسیار پایین خواهد بود. افراد حرفه ای همیشه قبل از مذاکره اطلاعات دقیق و اهداف مشخص خود را تعیین می کنند.
- فشار زیاد:** اعمال فشار زیاد بر طرف مقابل ممکن است نتیجه معکوس داشته باشد. همواره بهتر است از روش های قانع کننده و ارائه پیشنهاد های جذاب استفاده کنید تا طرف مقابل مشتاق توافق شود.
- عدم انعطاف پذیری:** پافشاری افراطی بر مواضع خود می تواند جریان مذاکره را مختل کند. مذاکره کنندگان موفق همیشه انعطاف پذیر هستند و حاضرند دیدگاه های جایگزین را بررسی کنند.
- نادیده گرفتن روابط بلندمدت:** نگاه کوتاه مدت به مذاکره ممکن است باعث فراموش کردن ارزش روابط بلندمدت میان دو طرف شود. همیشه به این نکته توجه کنید که مذاکره می تواند زمینه همکاری های آینده را فراهم کند.
- کلمات و ادبیات نامناسب:** اگر از کلمات یا اصطلاحاتی استفاده کنید که طرف مقابل نتواند آن ها را درک کند، احتمال سوء تفاهم یا مقاومت ایجاد می شود. انتخاب زبان ساده و قابل فهم یکی از اساسی ترین اصول مذاکره است.



**آگهی قانون تعیین وتکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر**

نظر به دستور مواد ۱ و ۱۳۰ قانون تعیین وتکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی وتصرافات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای /خانم ابراهیم قلی املاک متقاضی واقع در معرغ شهر پشت پلاک ۱۲۵ اصلی بخش اقصاقلی کلاسه ۱۴۰۲/۳۶۸۹ رای شماره ۱۳۱۷۷۴-۳۱۰۰۰-۱۴۰۳۶-۱۴۰۳۶۲۹۳۴ فرعی آقای ابوطالب رضائی کاکرودی فرزند حیدر علی نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین بابنای احدائی (کاربری مسکونی) به مساحت ۱۷۷،۸۶ مترمربع خریداری بدون واسطه /یاواسطه از خانم رقیه عیدی تونکانی و بنیاد مستضعفان لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳۳ قانون ثبت و تصرفات مالکانه بلامعارض آنان محرز و رای صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.
روزنامه محلی/کثیرالانتشار در شهرها و در روستاها علان بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تادر صور تیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند بای از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تادوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل تسلیم و رسیدا خذ نمایند.
معرض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت مودکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.
شناسه آگهی: ۱۹۰۷۲۳۴
تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳
تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶



**آگهی مزایده فروش اموال منقول مزاداد شماره ۱۴۰۴/۰۱**

بانک صادرات سیستان و بلوچستان درنظر دارد اموال منقول مزاداد (تجهیزات اداری ، تجهیزات کامپیوتری و ضایعات آهن و چوب )خود را ازطریق مزایده عمومی با قیمت پایه کارشناسی به فروش برساند.
متقاضیان محترم می توانند جهت دریافت لیست و فرم شرکت درمزایده از تاریخ درج آگهی روز شنبه ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تا روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۸ درساعات اداری به دایره تدارکات و ساختمان واقع در زاهدان میدان آزادی طبقه سوم ساختمان مرکزی شماره یک مراجعه نمایند.
قابل ذکر است آخرین مهلت ارائه پیشنهاد قیمت وتحویل اسناد مزایده به بانک روز دوشنبه ۱۴۰۴/۰۲/۰۸ می باشد و جلسه بازگشایی پاکت های دریافتی در ساعت ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۹ برگزار خواهد شد و متقاضیان می توانند با ارائه رسید در جلسه موصوف شرکت نمایند.

**نکته مهم:** بانک در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها و یا ابطال مزایده مختار است .

تلفن تماس: ۳۳۲۳۵۶۸۰

**بانک صادرات ایران مدیریت شعب استان سیستان وبلوچستان**



## گجتی برای لمس دنیای مجازی

**مهندسان دستگاه پوشیدنی طراحی کردند که به افراد امکان می دهد دنیای مجازی را مانند زندگی واقعی احساس کنند. این دستگاه فراتر از ارتعاشات ساده حرکت می کند تا طیف وسیع و متنوعی از احساسات لمسی را ایجاد کند**

بیشتر دستگاه های لمسی فعلی فقط پوست را فشار می دهند، اما پوست می تواند قابلیت احساسی بیشتری داشته باشد و هدف ماساختن دستگاهی بود که بتواند انواع حس های لمسی را در ست مانند زندگی واقعی ایجاد کند.

**زنده کردن دنیای مجازی**

این فناوری بر اساس نوع خاصی از محرک، به نام محرک آزادی کامل حرکت (FOM) است که می تواند در هر جهت و با سرعت های مختلف حرکت کند. در نتیجه به دستگاه اجازه می دهد تا با تنظیم نحوه و مکان حرکت پوست، انواع مختلفی از احساسات را مانند نیشگون گرفتن، ضربه زدن یا فشردن ایجاد کند. در طرف دیگر دستگاه، تیم یک شتاب سنج اضافه کرد که به آن امکان می دهد جهت گیری خود را در فضا بسنجد. با این اطلاعات، سیستم می تواند باز خورد لمسی را بر اساس زمینه کاربر ارائه دهد. به عنوان مثال، این دستگاه می تواند حرکت محرک را ردیابی کند و اطلاعاتی درباره سرعت، شتاب و چرخش آن ارائه دهد.

راجرز گفت: «ما توانستیم تمام ویژگی های موسیقی را بشکنیم و آن ها را بدون از دست دادن اطلاعات ظریف مربوط به ساز های خاص، به صورت احساسات لمسی ترسیم کنیم. این فقط یک نمونه از این است که چگونه می توان از حس لامسه برای تکمیل یک تجربه حسی دیگر استفاده کرد. ما فکر می کنیم که سیستم می تواند به کاشش بیشتر شکاف بین دنیای دیجیتال و فیزیکی کمک کند. با افزودن حس لامسه واقعی، تعاملات دیجیتالی می توانند طبیعی تر و جذاب تر شوند.

هیات موضوع قانون تعیین وتکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی  
**آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی**  
 برابر رای شماره ۱۶۵۸۲-۱۶۰۱۶۰۳۱۰۰۱۴۰۳۶۲۱۰۱ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود آباد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای /خانم ابراهیم قلی زاده فرزند کریم به شماره شناسنامه ۹۰۷ صادره از محمود آباد در یک شش دانگ یک قطعه زمین بابنای احدائی (کاربری باغ) به مساحت ۲۵۰ مترمربع پلاک ۱۰۰۳ فرعی از ۱۳۳ اصلی بخش ۱۱ واقع در آهی محله خریداری از مالک رسمی آقای / عزت اله ولی پور - محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
 شناسه آگهی: ۱۹۰۸۵۲۴
 تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۷

**آگهی قانون تعیین وتکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر**  
 نظر به دستور مواد ۱ و ۱۳۰ قانون تعیین وتکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی وتصرافات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای /خانم ابراهیم قلی املاک متقاضی واقع در معرغ شهر پشت پلاک ۱۲۵ اصلی بخش اقصاقلی کلاسه ۱۴۰۲/۳۶۸۹ رای شماره ۱۳۱۷۷۴-۳۱۰۰۰-۱۴۰۳۶-۱۴۰۳۶۲۹۳۴ فرعی آقای ابوطالب رضائی کاکرودی فرزند حیدر علی نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین بابنای احدائی (کاربری مسکونی) به مساحت ۱۷۷،۸۶ مترمربع خریداری بدون واسطه /یاواسطه از خانم رقیه عیدی تونکانی و بنیاد مستضعفان لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳۳ قانون ثبت و تصرفات مالکانه بلامعارض آنان محرز و رای صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.
 روزنامه محلی/کثیرالانتشار در شهرها و در روستاها علان بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تادر صور تیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند بای از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تادوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل تسلیم و رسیدا خذ نمایند.
 معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت مودکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.
 شناسه آگهی: ۱۹۰۷۲۳۴
 تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳
 تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

**آگهی مزایده فروش اموال منقول مزاداد شماره ۱۴۰۴/۰۱**  
 بانک صادرات ایران درنظر دارد اموال منقول مزاداد (تجهیزات اداری ، تجهیزات کامپیوتری و ضایعات آهن و چوب )خود را ازطریق مزایده عمومی با قیمت پایه کارشناسی به فروش برساند.
 متقاضیان محترم می توانند جهت دریافت لیست و فرم شرکت درمزایده از تاریخ درج آگهی روز شنبه ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تا روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۸ درساعات اداری به دایره تدارکات و ساختمان واقع در زاهدان میدان آزادی طبقه سوم ساختمان مرکزی شماره یک مراجعه نمایند.
 قابل ذکر است آخرین مهلت ارائه پیشنهاد قیمت وتحویل اسناد مزایده به بانک روز دوشنبه ۱۴۰۴/۰۲/۰۸ می باشد و جلسه بازگشایی پاکت های دریافتی در ساعت ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۹ برگزار خواهد شد و متقاضیان می توانند با ارائه رسید در جلسه موصوف شرکت نمایند.
**نکته مهم:** بانک در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها و یا ابطال مزایده مختار است .
 تلفن تماس: ۳۳۲۳۵۶۸۰
**بانک صادرات ایران مدیریت شعب استان سیستان وبلوچستان**