

روانشناسی مذاکره

نویسنده

علی بیاد



نشر و ادبیات

سرشناسه	: بیجاد، علی، ۱۳۴۳ -
عنوان و نام پدیدآور	: روان‌شناسی مذاکره / علی بیجاد.
مشخصات نشر	: تهران : وائیا، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۴ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۹۶-۳۲-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: مذاکره -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Negotiation -- Psychological aspects
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۶ ب۹ ۴۲ م / BF۶۳۷
رده‌بندی دی‌سی	: ۵/۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۶۵۹۷۹۳



نشر وائیا

روان‌شناسی مذاکره

نویسنده: علی بیجاد

چاپ اول: تهران ۱۳۹۶

شمارگان: ۵۰۰ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۹۶-۳۲-۸

حروفچینی و صفحه‌آرایی: زهرا سمرقندی

نشر وائیا: خیابان فخررازی خیابان شهدای ژاندارمری پلاک ۶۳ واحد ۵

تلفن: ۰۹۱۲۱۸۶۶۵۵۸-۶۶۹۶۱۱۶۳

فروش اینترنتی www.ketab.ir

۱۲۰۰۰۰ ریال

فصل اول: کلیات	۱۳
مقدمه	۱۳
مذاکره چیست؟	۱۴
آیا مذاکره فن بیان است؟	۱۴
مذاکره کننده‌ی حرفه‌ای کیست؟	۱۴
فصل دوم: روان‌شناسی مذاکره	۱۹
روان‌شناسی مذاکره در آزاریابی	۱۹
شخصیت‌شناسی رفتارشناسی در مذاکره	۱۹
انگیزه‌شناسی در مذاکره	۲۱
روان‌شناسی رفتار بدن در مذاکره	۲۱
برخی از مهم‌ترین رفتارشناسی بدن در مذاکره	۲۲
حرکت دست‌ها	۲۷
نحوه‌ی پوشش	۲۷
یازده نکته در مورد زبان بدن شما حین مذاکرات	۲۷
۱. حرکات طرف مقابل را زیر نظر بگیرید	۲۸
۲. سرتان را به علامت تأیید تکان دهید	۲۸
۳. به دستان خود توجه کنید	۲۸
۴. باهايتان را محکم روی زمین قرار دهید	۲۸
۵. بدنتان را ریلکس کنید	۲۹
۶. لبخند را فراموش نکنید	۲۹
۷. گارد باز بگیرید	۲۹
۸. خود را عصبی نشان ندهید	۲۹
۹. حالت چهره خود را آشکار نکنید	۲۹
۱۰. شکیبایی نشان دهید	۳۰
۱۱. تماس چشمی خود را حفظ کنید	۳۰
ناسازگاری‌ها در زبان بدن	۳۰
نتیجه‌گیری	۳۲
شیوه‌های مذاکره	۳۲
مذاکره با نیت بد	۳۳

۳۳	مدل نیت بد ذاتی
۳۴	احساس در مذاکرات
۳۴	تاثیر گذاری بر معلول
۳۴	تاثیرات مثبت در مذاکره
۳۵	تاثیر منفی در مذاکره
۳۶	شرایط تاثیر گذاری احساس در مذاکرات
۳۷	تاثیر احساسات طرفین
۳۸	مسائل مربوط به مطالعات مذاکره در آزمایشگاه
۳۹	کاربرد هوش هیجانی در مذاکره
۳۹	روانشناسی محیط مذاکره
۴۱	تاثیرات روانی
۴۱	مدل استقرار
۴۲	تصمیم به ایجاد تغییر در محیط
۴۲	تعیین محل مذاکره
۴۴	کنترل محیط در مذاکرات و ملاحظات
۴۶	تاثیر شرایط و عوامل رفتاری در مذاکره
۴۷	نکات اساسی در روان شناسی مذاکرات
۴۹	مهارت های تبدیل شدن به یک مذاکره کننده حرفه ای چیست؟
۵۱	ترفندهای روان شناسی که به شما در مذاکره کمک خواهد کرد
۵۱	صداقت مطلق
۵۲	نورون های آینه ای
۵۲	روش های مذاکرات بازاریابی
۵۳	الف) روش مذاکره ملایم
۵۳	ب) روش مذاکره خشن
۵۳	ج) روش مذاکره منطقی یا اصولی
۵۴	مذاکره و مدل ذهنی مذاکره کننده
۵۷	درک مفاهیم پایه در مذاکره و مذاکره تجاری
۵۷	تفاوت مذاکره و مناظره در چیست؟
۶۱	فصل سوم: مراحل مذاکره
۶۱	فرایند مذاکره
۶۲	شناخت فرایند مذاکره
۶۳	برنامه ریزی برای مذاکره
۶۳	ذی نفعان مذاکره چه کسانی هستند؟

۶۴.....	انواع مذاکره
۶۴.....	مذاکرات تیمی
۶۵.....	مذاکره توزیعی
۶۵.....	مذاکره یکپارچه یا منسجم
۶۶.....	شناخت انواع مذاکره
۶۷.....	گونه‌های مذاکره
۶۸.....	درک مفاهیم پایه در مذاکره و مذاکره تجاری
۶۹.....	مدل ذهنی مبتنی بر رقابت چیست؟
۷۰.....	رفتار رقابتی در مذاکره چیست؟
۷۱.....	مذاکره رسمی ، غیر رسمی
۷۱.....	استخدام وکیل مدافع
۷۲.....	ارکان مذاکرات ، ارزیابی
۷۲.....	ده نکته کلیدی در مذاکره
۷۳.....	۱- انجام بررسی‌های لازم
۷۳.....	۲- گوش دادن
۷۳.....	۳- همیشه لب‌خند بزنید
۷۳.....	۴- مطمئن باشید
۷۳.....	۵- عجله نکنید
۷۴.....	۶- ریسک کردن همیشه خوب است
۷۴.....	۷- استفاده مناسب از زبان بدن
۷۴.....	۸- خواسته خود را واضح بگویید
۷۴.....	۹- تکرار، تکرار و باز هم تکرار
۷۴.....	۱۰- به هیچ وجه از کلیشه استفاده نکنید
۷۵.....	فصل چهارم: تکنیک‌های مذاکره
۷۵.....	قوانین مذاکره
۷۷.....	اهمیت برنامه‌ریزی برای مذاکره
۷۷.....	چک لیست برنامه‌ریزی برای مذاکره
۷۹.....	دو نکته مهم در مورد اهمیت تنظیم فهرست موضوعات در مذاکره
۷۹.....	۱- مذاکره واقعی و مهم
۷۹.....	۲- در هر مذاکره‌ای، علاوه بر موضوعات اصلی، موضوعات فرعی متعدد وجود دارد
۸۰.....	قوانین روان‌شناسی مذاکره در کسب و کار
۸۳.....	تاکتیک‌های مذاکره
۸۷.....	اضطراب زدایی در مذاکره

۸۷.....	استراتژی‌های مذاکره
۸۸.....	استراتژی رقابتی
۸۹.....	استراتژی همکاری
۹۰.....	استراتژی‌های چهارگانه مذاکره
۹۰.....	فرو کردن سر در برف
۹۰.....	کنترل خونریزی
۹۱.....	بازی برد - باخت
۹۲.....	بازی برد - برد
۹۳.....	موانع مذاکره
۹۳.....	موانع تفک استراتژیک چیست؟
۹۴.....	چگونه یک مذاکره ناب داشته باشیم؟
۹۵.....	تکنیکی که شما را به یک مذاکره کننده حرفه‌ای تبدیل میکند
۹۷.....	چطور با آمیزش با اهداف مذاکره کنید؟ (بدون اعمال خشونت، به هدف‌تان برسید)
۹۹.....	گفتگوهای غیرمستقیم در مذاکرات
۹۹.....	ارتباطات غیرمستقیم در مذاکره
۱۰۰.....	ارتباطات غیرکلامی در مذاکره و زندگی روزمره
۱۰۳.....	هنر و مهارت‌های شنیدن
۱۰۴.....	هفت استراتژی روان‌شناسی برای کسب مهارت در مذاکرات فروش
۱۰۸.....	اجزای مذاکره
۱۰۸.....	تکنیک استراتژی کالباسی در مذاکره
۱۰۹.....	تکنیک اولین پیشنهاد در مذاکره
۱۱۰.....	تکنیک نداشتن اشتیاق در مذاکره
۱۱۰.....	ده روش برگزیده از پتر دراگر برای تکنیک‌های مذاکره
۱۱۲.....	زمان‌شناسی
۱۱۳.....	شیوه‌های عمومی بن‌بست شکنی
۱۱۵.....	مهارت‌های ضروری برای تبدیل شدن به یک فرد حرفه‌ای در مذاکره چیست؟
۱۱۶.....	نگاه به مذاکره به عنوان یک بازی
۱۱۶.....	تلاش برای توسعه آگاهی تجاری یا آگاهی کسب و کار به عنوان یک عادت
۱۱۷.....	آشنایی با مفاهیم کسب و کار
۱۱۷.....	شناخت صنعت و بازار
۱۱۷.....	شناخت راهکارهای متعارف
۱۱۸.....	هوش سیاسی در مذاکره تجاری
۱۱۹.....	تسلط بر حوزه‌های عمومی

۱۱۹.....	کار تیمی در مذاکره.....
۱۲۰.....	برخی از خطاهای رایج در مذاکرات تیمی.....
۱۲۰.....	اداره کردن جلسات.....
۱۲۱.....	مدیریت فضای جلسه مذاکره.....
۱۲۱.....	مهارت‌های ارتباطی.....
۱۲۲.....	اصول نمایندگی.....
۱۲۳.....	فصل پنجم: توافق
۱۲۳.....	مذاکره، قدرت رسیدن به توافق.....
۱۲۵.....	اصول و فنون مذاکره موفق.....
۱۲۹.....	همه بر این با بند که آدم خوبی مذاکره هستند.....
۱۳۱.....	چگونه در مذاکرات قدرتمند وارد شویم و آن را مدیریت کنیم.....
۱۳۲.....	قدرتمندی نشان گرفته از آمادگی.....
۱۳۲.....	قدرتمندی نشان گرفته از اراده.....
۱۳۲.....	قدرتمندی نشان گرفته از آگاهی از نیازهای طرف مذاکره.....
۱۳۳.....	قدرتمندی نشان گرفته از اعتماد.....
۱۳۳.....	قدرتمندی نشان گرفته از پاداش / تنبیه.....
۱۳۳.....	قدرتمندی نشان گرفته از سرمایه گذاری.....
۱۳۳.....	شش شیوه مذاکره.....
۱۳۳.....	۱. مذاکره برد - باخت.....
۱۳۴.....	۲. مذاکره باخت - برد.....
۱۳۴.....	۳. مذاکره باخت - باخت.....
۱۳۵.....	۴. مذاکره سازش.....
۱۳۵.....	۵. مذاکره عدم معامله.....
۱۳۵.....	۶. مذاکره برد - برد.....
۱۳۶.....	شاخص‌های مذاکره اثربخش.....
۱۳۷.....	در هر مذاکره‌ای پیروز شوید.....
۱۳۷.....	کتمان اساسی‌ترین خواسته، یک اصل مهم.....
۱۳۷.....	اهمیت دیده شدن از بازوی سمت راست.....
۱۳۷.....	اهمیت ارزیابی بازده هوشی طرف مذاکره کننده.....
۱۳۸.....	قطع مذاکره؛ بزرگ‌ترین تهدید.....
۱۳۹.....	بخش بندی مذاکرات (ترک مذاکره بخشی از مذاکره است).....
۱۳۹.....	تنش بخشی از هر مذاکره.....
۱۴۰.....	حضور در پای میز مذاکره، رسیدن به نیمه راه توافق است.....

۱۴۰	مهارت‌های لازم برای یک مذاکره موفق
۱۴۴	چند توصیه برای مذاکره موفق
۱۵۱	بی‌ملاحظه باشید
۱۵۲	مذاکره بلندمدت
۱۵۲	نظریه چانه‌زنی
۱۵۳	نقش نظریه بازی‌ها
۱۵۳	جواب نش چانه‌زنی
۱۵۴	فنون علمی برای داشتن یک مذاکره موفق
۱۵۴	آیا با یک مذاکره‌ی کوتاه‌مدت روبه‌رو هستیم یا بلندمدت؟
۱۵۴	اولی پیشنهاد را شما بدهید
۱۵۵	ب با نهاد تهاجمی بدهید
۱۵۵	قبض از مذاکره بک کف قیمتی برای خودتان مشخص کنید
۱۵۶	در مذاکره بند آیین سید
۱۵۶	بر روی پتانسیل بی‌خود فشاری کنید
۱۵۶	بر روی یک رقم بازی نکنید
۱۵۷	در مورد خودتان صحیح بنید
۱۵۷	همه‌ی گزینه‌ها را روی میز بگذارید
۱۵۷	ملاحظات پیرامون آخرین لحظه‌ای مذاکره
۱۶۱	فصل ششم: نقش فرهنگ مذاکره
۱۶۱	شناخت و تحلیل مولفه‌های فرهنگی طرف‌های مذاکره
۱۶۱	تضاد اصول
۱۶۲	آداب مذاکره در فرهنگ‌های گوناگون
۱۸۱	ده روش تاثیرگذاری فرهنگ بر مذاکرات بین‌المللی
۱۸۳	منابع