

بهار شیمی ارتباط مؤثر

دکتر محسن شکوهی یکتا

استاد دانشگاه تهران

سرشناسه	:	شکوهی یکتا، محسن، ۱۳۳۸-
عنوان و نام پدیدآور	:	مهارت های ارتباط مؤثر/محسن شکوهی یکتا.
مشخصات نشر	:	تهران: مؤسسه فرهنگی هنری تربیت نوین، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۵۳ص.
شابک	:	۶۵۰۰۰ ریال: ۷-۸-۹۱۷۱۱-۹۷۸-600-978
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
موضوع	:	ارتباط
موضوع	:	Communication
موضوع	:	ارتباط بین اشخاص
موضوع	:	Interpersonal Communication
موضوع	:	روابط بین اشخاص
موضوع	:	Interpersonal relations
رده بندی کنگ	:	۱۳۹۷ م۹/ش/۹۰P
رده بندی دیو	:	۳۰۲/۲
شماره کتاب شناسی	:	۵۱۲۶۶۳۴



نام کتاب:	مهارت های ارتباط مؤثر
تألیف:	دکتر محسن شکوهی یکتا
ویرایش:	عطیفه زرسازان
ناشر:	انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری تربیت نوین
تیراژ:	۵۰۰ نسخه
نوبت چاپ:	اول - زمستان ۱۳۹۶
قیمت:	۶۵۰۰ تومان
لیتوگرافی، چاپ و صحافی:	دیبارنگ
شابک: ۷-۸-۹۱۷۱۱-۹۷۸-۶۰۰-۹۷۸	ISBN: 978-600-91711-8-7

تکثیر، توزیع و تدریس این اثر فقط با مجوز کتبی و نظارت مؤسسه فرهنگی تربیت نوین مجاز است.

فهرست مطالب

۶	فصل اول: ارتباط
۶	مقدمه
۷	ارتباط چیست؟
۸	چگونه ارتباط برقرار می کنیم؟
۹	ارتباط مؤثر چیست؟
۱۰	معنی چیست؟
۱۱	اهمیت ارتباطات مزینر
۱۱	بهبود ارتباط با خانواده
۱۱	بهبود روابط با دوستان
۱۱	بهبود روابط با همکاران
۱۲	بهبود سلامت جسمی و روانی
۱۲	تویشتن شناسی لازمه ارتباط اثربفش با دیگران
۱۴	فصل دوم: ارتباط کلامی
۱۵	اهمیت ارتباط کلامی
۱۶	فرآیند ارتباط کلامی
۱۷	صرامت در ارتباط کلامی
۱۸	گوش کردن مؤثر
۱۹	توصیه هایی برای گوش کردن مؤثر
۲۱	فصل سوم: ارتباط غیرکلامی
۲۱	انواع ارتباط
۲۱	ارتباطات غیرکلامی
۲۲	اهمیت ارتباطات غیرکلامی

۲۳	۱- زبان بدن.....
۲۴	۲- زبان فاصله.....
۲۸	۳- زبان لامسه.....
۲۹	۴- زبان اشیاء.....
۳۱	۵- زبان زمان.....
۳۲	۶- زبان نشانه‌ها و رمزا.....
۳۳	۷- زبان آوایی.....
۳۵	فصل چهارم: موانع ارتباطی.....
۳۵	۱- قضاوت.....
۳۶	۲- انکار مسئولیت.....
۳۸	۳- درخواست آمرانه.....
۴۱	فصل پنجم: پریشانی ارتباطی.....
۴۲	۱- خلع سلاح کردن.....
۴۳	۲- همدلی کردن.....
۴۵	۳- نوازش کردن.....
۴۷	فصل ششم: مل تعارض‌های ارتباطی.....
۴۸	یک سؤال.....
۵۰	مل تعارض‌های خانوادگی.....
۵۰	۱- اجتناب کردن.....
۵۱	۲- ترغیب یا تشویق کردن.....
۵۱	۳- مراغه کردن و کوتاه آمدن.....
۵۱	۴- بلاتکلیفی.....
۵۱	۵- آشتی یا مصالحه کردن.....
۵۲	۶- مشارکت جویی.....
۵۲	روش مل مسئله.....

- کام اول) قرارداد بستن برای حل مسئله ۵۲
- کام دوم) شناسایی و تعریف مسئله ۵۲
- کام سوم) شناختن فواسته‌ها ۵۲
- کام چهارم) در نظر گرفتن گزینه‌ها و راه‌حل‌های احتمالی ۵۳
- کام پنجم) اقدامات عملی ۵۳
- کام ششم) بررسی نتایج ۵۳

www.ketab.ir