

6040

دود

۱

۱۴۴

شیرازی

تکبک‌های مذاکره

سعید سیدری

راضیه دانیال

سرشناسه: حیدری، سعید
عنوان: تکنیک‌های مذاکره
تکرار نام پدیدآور: سعید حیدری، راضیه دانیال
مشخصات نشر: قم، فانوس دانش، ۱۳۹۷
شابک: ۷-۰۷-۶۴۸۴-۶۲۲-۹۷۸ ISBN
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: کتابنامه: ص ۱۱۹-۱۲۰.
موضوع: داستان‌های انگلیسی - قرن ۲۰ م.
موضوع: مذاکره
موضوع: مذاکره - جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده: دانیال، راضیه
رده بندی کنگره: ۱۳۹۷، ج ۴ / م ۴ BF ۶۳۷
رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵
شماره کتابخانه ملی: ۴۹۸۹۳۹۴

مؤلف: سعید حیدری، راضیه دانیال

ناشر: فانوس دانش (توزیع کتابخانه‌ای)

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۸

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

صفحه‌آرا: زیباکتاب

قیمت: ۲۰,۰۰۰ تومان

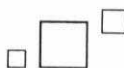
شابک: ۷-۰۷-۶۴۸۴-۶۲۲-۹۷۸

مرکزپخش فانوس دانش

۰۲۵-۳۷۸۳۴۵۳۰

۰۹۱۹۱۷۲۹۲۰۰

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات فانوس دانش می‌باشد.

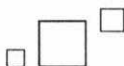


فهرست مطالب

۷	مقدمه
۹	فصل اول: کلیات مذاکره
۱۱	تعریف مذاکره
۱۱	اهمیت مذاکره
۱۲	عناصر مذاکره
۱۴	ارکان مذاکره
۱۵	سطوح مذاکره
۱۶	فرآیند مذاکره
۲۱	ویژگی‌های اصلی مذاکره
۲۱	خصوصیات مذاکره‌کننده
۲۵	عوامل مؤثر در انجام یک مذاکره اثربخش
۲۶	موانع مذاکره
۲۶	انواع مذاکره
۳۱	انواع مذاکره‌کننده
۳۸	سبک‌های مذاکره
۴۱	فصل دوم: تکنیک‌های مذاکره و چانه‌زنی

۴۳	تکنیک‌های مذاکره
۴۹	چانه‌زنی و توافق در مذاکره
۵۰	راهکارهای جایگزینی چانه‌زنی
۵۲	تکنیک‌های چانه‌زنی
۶۳	فصل سوم: روانشناسی مذاکره
۶۵	قانون طلایی مذاکره
۶۶	بازی مذاکره
۶۹	۱۰ مشخصه برای موفقیت در بازی مذاکره
۷۰	تأثیر هیجانات در مذاکره
۷۲	الگوهای رفتاری در مذاکره
۷۵	اصول مذاکره با افراد عصبانی
۷۷	نحوه مذاکره با افراد قدرتمند و سراز بود
۸۰	اختلاف در مذاکره
۸۳	رویکردهای حل اختلاف در مذاکره
۸۶	چالش‌های متداول در مذاکره
۹۲	مدیریت جلسات مذاکره
۹۸	پیشنهادهای کلی جهت مدیریت جلسات
۱۰۴	نکاتی پیرامون لحظات حساس مذاکره
۱۰۶	فنون جسارت در مذاکرات کاری
۱۰۸	تفاوت‌های جنسیتی در مذاکره
۱۱۱	نکات کلیدی و مهم در مذاکره

فصل چهارم: مهارت‌های مذاکره	۱۱۵
مهارت‌های شنیدن	۱۱۷
آشنایی با فرهنگ‌ها	۱۱۹
عایت ادب و احترام	۱۱۹
برقراری ارتباط مؤثر	۱۱۹
ارتباطات غیرلفظی در مذاکره	۱۲۰
بان بدن فروشنده و مشتری	۱۲۷
فصل پنجم: مذاکره در خانواده	۱۳۱
مذاکرات ناشیایی	۱۳۴
مذاکره با فرزندان	۱۳۸
منابع	۱۴۳



مقدمه

انسان‌ها نیازها و خواسته‌های گوناگونی دارند، خواسته‌هایی که ممکن است به روابط کاری، عاطفی و ... آنان مربوط شوند. «مذاکره» نقطه شروع و مبنای دستیابی به این خواسته‌هاست.

مذاکره بخشی از زندگی روزمره افراد است. همه انسان‌ها در زندگی‌شان از ساده‌ترین امور روزمره‌ی خانواده گرفته تا حل و فصل اختلافات بین دو فرد، دو گروه، دو حزب و حتی دو کشور با مذاکره سروکار دارند. برخی از این مذاکرات ساده و برخی نیز بسیار پیچیده هستند. مذاکره دو کودک در یک خانواده برای انتخاب کانال تلویزیون، مذاکره دو نفر برای ازدواج، مذاکره فروشنده و خریدار، مذاکرات هسته‌ای ایران و غرب و ... نمونه‌هایی از مذاکرات می‌باشند.

مذاکره به دو دلیل صورت می‌گیرد:

برای انجام یا دستیابی به چیزی که هیچ‌کدام از طرفین به تنهایی نمی‌توانند انجام دهند یا به آن دست یابند.

برای حل و فصل اختلافات.

مذاکره تبادل ارتباط برای رسیدن به توافق است. برای موفقیت در مذاکره نیاز به دانش، مهارت و فراگیری تکنیک‌های مختلف است.

بدون دانش و مهارت‌های لازم مشکل خواهد بود کسی بتواند به عنوان مذاکره‌کننده موفق بر دیگران تأثیر بگذارد و خواست‌های خود را از طریق مذاکره به دست آورد. کسب امتیازات، به دست آوردن خواست‌ها و منافع درگرو چگونگی انجام مذاکراتی هستند که طرفین مذاکره با یکدیگر انجام می‌دهند.

هدف اصلی این کتاب آشنایی مخاطبان با هنر مذاکره و تکنیک‌های آن است که در ۵ فصل ارائه می‌شود. فصل اول کتاب به بررسی کلیات مذاکره نظیر تعریف مذاکره، اهمیت مذاکره، عناصر مذاکره، سطوح مذاکره، فرآیند مذاکره، ویژگی‌های مذاکره، موانع مذاکره، انواع مذاکره و سبک‌های مذاکره می‌پردازد. در فصل دوم مخاطبان با تکنیک‌های مذاکره و چانه‌زنی آشنا می‌گردند. فصل سوم کتاب تحت عنوان روانشناسی مذاکره، قانون طلایی مذاکره، بازی مذاکره، تأثیر هیجانات در مذاکره، الگوهای رفتاری در مذاکره، اختلاف در مذاکره و مدیریت جلسات مذاکره را مورد بررسی قرار می‌دهد. در فصل چهارم به انواع مهارت‌های مذاکره پرداخته شده است. فصل پنجم کتاب نیز به مذاکره در خانواده می‌پردازد.

امید است این کتاب مورد توجه مخاطبان عزیز قرار گیرد.