

۲۰۹۷۴۴۷

به نام خدا

آداب تجاری، مذاکره و بازی‌ها

دکتر و مجید ناصحی فر

(عضو هیئت عالی دانشگاه علامه طباطبائی)

مهندس مجید یک مهر

مهندس نوید ناصحی فر



شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

تهران ۱۳۹۹

ناصحن فر، وحید، ۱۳۴۸ -
آداب تجاری، مذاکره و بازی‌ها؛ نویسندگان؛ دکتر وحید ناصحن فر، مهندس مجید نیک مهر، مهندس نوید ناصحن فر
تهران؛ شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۹۹.
ص ۱۷۰

۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۷۵۲-۵:

فبپا

آداب کسب و کار [Business etiquette]
مذاکرات بازرگانی [Negotiation in business]

نیک مهر، مجید، ۱۳۴۸ -

ناصحن فر، نوید، ۱۳۶۶ -

HF5389:

395/52:

6100378:

سیرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

موضوع

موضوع

شناسه افزوده

شناسه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات پژوهش‌های بازرگانی

آداب تجاری، مذاکره و بازی‌ها

دکتر وحید ناصحن فر، مهندس مجید نیک مهر، مهندس نوید ناصحن فر

صفحه‌آرا؛ سیده سمانه حسن‌زاده

طراح جلد؛ جمال سرو سندان

چاپ اول؛ بهار ۱۳۹۹

تیراژ؛ ۳۰۰ نسخه

قیمت؛ ۲۷۵۰۰ تومان

شابک؛ ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۷۵۲-۵

لیتوگرافی، چاپ و صحافی؛ شرکت چاپ و نشر بازرگانی

«کلیه حقوق محفوظ و مخصوص شرکت چاپ و نشر بازرگانی است.»

نشانی؛ تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتراز بلوار کشاورز، نیش کوچه همدان،

شماره ۱۲۰۴ | تلفن: ۶۶۹۳۹۳۲۹-۰۲۱

ایمیل: info@cpcp.ir

WWW.CPPC.ir / WWW.1CPPC.ir فروشگاه‌های اینترنتی



پیش‌گفتار

توسعه در این‌سای کسب و کار و بازرگانی در کنار توسعه مهارت‌های فنی بر موفقیت تأثیر گذاشته به‌طور موز توجه به مبالغ مختلف و مؤسسات آموزشی است. یکی از مهارت‌های مورد توجه در این زمینه مهارت‌های آداب تجاری، مذاکره و بازی‌ها است. آداب تجاری شامل کلامی، فیزی، بوده که در ارتباطات، مذاکرات و تعاملات اجتماعی به کار رفته و غفلت و بی‌توجهی نسبت به آن می‌تواند موجب بروز سوء تفاهم، عملکرد منفی و یا حتی قطع رابطه شود.

یکی از کاربردهای آداب تجاری، در مذاکرات تجاری بوده که موضوع دوم مورد بحث در این کتاب است. روش نگارش این کتاب، بمنزله برارانه کدهای رفتاری بوده که ممارست و تمرین در اجرای این کدها می‌تواند به سود فردی خوانندگان تأثیرگذار باشد.

موضوع سوم مورد بحث در این کتاب نظریه بازی‌ها بوده که در این کتاب منظور از بازی^۱، رفتار و سیاست در ارتباطات، مذاکرات و تعاملات اجتماعی است. به صورت کلی افراد مختلف می‌توانند وارد یک بازی شده و نقش‌های بازیگردان و یا بازیگر ایفا نموده و در صورت غفلت و بی‌توجهی ممکن است دچار نقش بازی خورده شوند. کدهای ارائه شده در این کتاب حاصل مطالعات نظری از مقالات و کتب مختلف،

1. Relationship

2. Game

مطالعات، تحقیقات و بررسی‌های گوناگون و یا حاصل از بررسی تجارب مدیران و نویسندگان کتاب است. در نگارش کتاب سعی بر آن بوده که کدهای مختلف کاربردی و مفید ارائه شده و برای درک بهترین کدها توضیحات کوتاهی ارائه گردیده است. این کتاب برای افرادی که مطالعات قبلی در زمینه‌های رفتاری و ارتباطی داشته‌اند مفیدتر بوده و به کسانی که به تازگی وارد این موضوعات شده‌اند توصیه می‌شود که کتاب‌های دیگر نویسندگان این کتاب که در فهرست مطالب آمده است را مطالعه نمایند.

این کتاب برای مدیران، کارشناسان و دانش‌پذیران دوره‌های MBA و DBA و دانشجویان مقطع کارشناسی و به خوانندگان توصیه می‌شود که با توجه به کدهای داخل کتاب، سبک ارتباطات و مذاکرات خود را آسیب شناسی نموده و پس از یافتن راه حل‌های بهبود آن در زمینه اصلاح و توسعه رفتار خود تمرین نمایند.

بدیهی است که هیچ کتابی کامل نیست و ایراد نبوده و به خوانندگان گرامی توصیه می‌شود که نکات اصلاحی خود را در نشانی vahid.nasehifarl@gmail.com ارسال نمایند.

در پایان از زحمات همه عزیزانی که در تهیه و تدوین این کتاب نقش داشته‌اند خصوصاً خانم سپیده جوادی تقدیر و تشکر می‌نمایم.

فهرست مطالب

| | |
|-----|--|
| ۷ | فصل اول: مقدمات ادب و آداب تجارت تجاری |
| ۹ | فصل دوم: شناخت مخاطبان |
| ۱۳ | فصل سوم: معرفی کتاب و کار |
| ۱۵ | فصل چهارم: قرار ملاقات |
| ۱۹ | فصل پنجم: راز خوش صحبتی |
| ۲۳ | فصل ششم: آداب دست دادن |
| ۲۷ | فصل هفتم: مبادله کارت ویزیت |
| ۳۱ | فصل هشتم: زبان بدن |
| ۳۵ | فصل نهم: آداب ارتباطات الکترونیکی |
| ۳۹ | فصل دهم: پوشش |
| ۴۳ | فصل یازدهم: مکاتبات در کسب و کار |
| ۴۵ | فصل دوازدهم: آداب جلسات و ارائه مطالب |
| ۴۹ | فصل سیزدهم: حساسیت اجتماعی |
| ۵۳ | فصل چهاردهم: آداب مصاحبه شغلی |
| ۵۷ | فصل پانزدهم: سیاست‌های محیط کار |
| ۶۱ | فصل شانزدهم: آداب بین‌الملل |
| ۱۰۹ | فصل هفدهم: مهندسی رفتار ارتباطی |
| ۱۱۵ | فصل هجدهم: مذاکره حرفه‌ای |
| ۱۲۱ | فصل نوزدهم: استراتژی‌های مذاکره |
| ۱۴۳ | فصل بیستم: کدهای بهبود اعتماد به نفس |
| ۱۴۷ | فصل بیست و یکم: کدهای برندسازی شخصی در مذاکرات |
| ۱۵۱ | فصل بیست و دوم: کدهای فروشنده‌گی حرفه‌ای |

- ۱۵۳..... فصل بیست و سوم: کدهای داشتن اقتدار در مذاکرات
- ۱۵۵..... فصل بیست و چهارم: کدهای رفتار سیاسی
- ۱۵۷..... فصل بیست و پنجم: انواع بازی‌های رفتاری

www.ketab.ir