

به نام خدا

مهره مار در ارتباطات

(آرامشی با ارتباطات صحیح بدست می آورید که قابل قیمت گذاری نیست)

مؤلف:

سمیرا تاشکی

انتشارات بین المللی گیوا

سرشناسه :	کاظمی، سمیرا، ۱۳۶۷ -
عنوان و نام پدیدآور :	مهره مار در ارتباطات مولف سمیرا کاظمی.
مشخصات نشر :	تهران: گیوا، ۱۳۹۶
مشخصات ظاهری :	۲۴۰ ص
شابک :	978-600-451-229-9
وضعیت فهرست نویسی :	فیا
موضوع :	ارتباط بین اشخاص
موضوع :	آداب معاشرت
رده بندی کنگره :	۱۳۹۶ ۲۴۰۴۴/۶۳۷BF
رده بندی دیویی :	۶/۱۵۳
شماره کتابشناسی ملی :	۴۸۰۱۳۵۳

عنوان کتاب :	مهره مار در ارتباطات
تالیف و گردآوری :	سمیرا کاظمی
ناشر :	انتشارات بین الملل گیوا
ناظر فنی :	سیده محبوبه حسینی
صفحه آرا :	آدینه کبرایی
طراح جلد :	یکتا شیرکوند
سال و نوبت چاپ :	۱۳۹۶ / اول
شمارگان :	۱۰۰۰
شابک :	۹۷۸-۶۰۰-۴۵۱-۲۲۹-۹
قیمت :	۱۸۰,۰۰۰ ریال
تلفن :	۰۲۱ - ۶۶۱۲۳۸۸۰
تارنما :	www.givabook.ir

ن وَالْقَلَمِ وَمَا يَسْطُرُونَ / قسم به قلم و آنچه می نویسد... (قلم/۱)

قلم و نوشتن، آنقدر مقدس است که خدا به آن سوگند یاد می کند... و او را سپاسگزاریم که در خیل اهل قلم هستیم و با کسانی حشر و نشر داریم که در پیشگاه او تعالی مقدس و قابل احترام اند...

بزرگ ترین تحولات اجتماعی، اخلاقی، سیاسی و... در جوامع بشری در گرو قلم و نحوه ی نوشتن اهل قلم است، نویسنده می نویسد تا مخاطب بخواند لذا هر صاحب قلمی باید منتهای دقت را داشته باشد که چه می نویسد و مخاطبش کیست و نیاز او چیست...

از ارکان مهم نوشتن و نگاشتن، هنجارشناسی و تعهد و پایبندی به اصول و ریشه های آن هنجارهاست. هنجارهایی که در بند هیچ قیدی جز انسانیت و خدمت برای اعتلای آن نباشد. بنابراین، نه بنده و شاعر متعهد، کسی است که قلمش را در خدمت ارزش ها و هنجارهای انسانی قرار دهد و برای هیچ مصلحتی از ارزش های اثرش نکاهد. کتاب پیش روی شما، اثر متعهد به ارزش های انسانی است که نگارنده (سمیرا کاظمی) با مطالعات تئوریک میدان و با نهایت دقت و حساسیت نگاشته است. این اثر با ارزش گوارای وجودتان.

در پایان انتشارات گیوا این افتخار را داریم که برای حمایت از دانشجویان و اساتید و تقویت رزومه علمی و پژوهشی آنان به چاپ کتاب پایان نامه و رساله و مجموعه مقالات این عزیزان پردازد و همچنین برای حمایت از سایر اهالی قلم — علی الخصوص نوقلمان — سالانه برگزارکننده ی مسابقات ادبی در تلگرام، اینستاگرام و سایت انتشارات است و برای حمایت از این عزیزان کوتاهی نخواهد کرد.

محبت صدی سپهری نیا

مدیر مسئول انتشارات گیوا

ایجاد رابطه‌ای مستحکم و مانا نیازمند زمان، انرژی و توجه ویژه به استراتژی تجاری و احساسی می‌باشد، از این رو شبکه تجاری سازمان‌ها می‌بایست با کیفیت و محوریت دانش بنا شده و به موازات آن از زیر ساخت‌های احساسی مبنی بر تکنیک‌های روز جهان، مانند لاومارکز و امثالهم برخوردار باشد.

بی‌شک افراد موفق جهان "ارتباط خوب" را در صدر رفتار مثبت خود تقویت نموده و از آن در هر شرایط حفاظت می‌کنند. آنها در ارتباطات خود علاوه بر داشتن مهره مار با در نظر گرفتن نفع مشترک طرفین همواره به یک ارتباط مستمر و مانا فکر کرده و از فرصت‌های موقت مبنی بر ارتباطات غیر صحیح و غیر اصولی می‌گذرند.

خانم سمیرا کاظمی نویسنده جوان و موفق ایرانی با تالیف کتاب پیش رو کوشیده است تا با تأکید بر تکنیک‌های یک ارتباط خوب، چگونگی دستیابی به دنیایی سرشار از آرامش و لذت در کار و زندگی را یادآور شوند. پس بخوانیم و بکار بندیم...

رعناء و مانا باشید

دکتر حسین ناصری

(مشاور مدیریت، دست‌نکر دانش مدیر ماجراجو در جهان

و اولین مرد فضا نورد ایرانی در تاریخ)

مقدمه سرهنگ فخاری زاده

هر شهر یا کشوری دارای آداب رسوم خاصی می باشد که بنا به شرایط زندگی همان منطقه شکل گرفته است. اما به طور کلی در همه جای دنیا اصول و مبانی مشترکی برای اخلاق و رفتار آدم ها وجود دارد که توجه به آن ها در هر جامعه ای و بین هر ملتی موجب موفقیت در ارتباطات جمعی و آزمون های شخصیتی می شود. با رعایت آداب و اصول معاشرتی و اجتماعی راحت تر می توان ارتباط اجتماعی موفق با دیگران برقرار کرد و امتیازاتی فراوانی از این رابطه به دست آورد. به عبارتی بهتر، رعایت این اصول یکی از دلایل تمایز فرد از دیگران است و در زمان انتخاب وی در موقعیت های مختلف مانند، ازدواج، شغل، سمت و مقام خاص، این خصوصیت یکی از امتیازهای مهم برتری در این رقابت ها به حساب می آید و در هر رابطه ای مد نظر مخاطب خواهد بود. آداب معاشرت اساسی از چشم انداز کلی فرد در روابط اجتماعی و زندگی جمعی است. اینکه در اتوبوس شلغ جایتان را به افراد مسن که ایستاده اند ندهید، چیزی در مورد شما به همه آن هایی که ببیننده هستند می فهماند، اینکه حاضر نیستید لحظاتی راحتی خود را به خاطر دیگری بگذارید.

در اکثر موقعیت ها، تصویر و ظاهر شما بخشی از چیزی نیست که توصیف کننده شماست؛ بلکه همه آن چیزی است که شما را توصیف می کند. کسانی که چیزی در مورد شما نمی دانند یا تنها اطلاعاتی که در دست دارند جا خالی ها را پر می کنند، و آن چیزی نیست جز آنچه از رفتار و کردار شما می بینند و قضاوت میکنند. صرف نظر از نوع تفکری که شما در مورد خودتان دارید، رعایت اخلاقیات اجتماعی بد می تواند معیار فکر دیگران نسبت به شما شود. بعنوان مثال هر کسی که ببیند شما غذایتان را با دهان باز می جوید خیلی قبل از اینکه شغل یا تخصص شما را به خاطر بسپارد، آنرا به یاد خواهد آورد. و ای کاش به همان اندازه که به نوع غذای جسمتان توجه داریم، به چگونگی ارتباط با دیگران هم توجه داشتیم. آثار مسمومیت روح و عوامل آن خیلی بیشتر از مسمومیت جسم است.

کارشناس عالی راهنمایی و رانندگی

سرهنگ ب. محمد علی فخاری زاده

۱۱.....	چطور از حسادت به عنوان ابزاری برای پیشرفت استفاده کنیم؟
۱۸.....	برخورد با تمسخر دیگران با ۵ راهکار واقعا نتیجه بخش
۲۶.....	۱۰ کاری که شما را از چشم بقیه می اندازد
۳۰.....	۱۰ نکته شگفت انگیزی که بر جذابیت رفتاری شما می افزاید
۳۷.....	چگونه کاریزماتیک باشیم؟
۴۷.....	۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن دیگران را خوب بلدند
۵۵.....	افرادی که اعتماد به نفس کاذب دارند بیشتر بشناسیم
۶۰.....	چهار راه متقادات دیگران پاسخ دهیم؟
۶۶.....	موانع رسیدن به درک متقابل
۶۷.....	شیوه های موثر برقراری ارتباط برای رسیدن به درک متقابل
۶۸.....	معذرت خواهی روش افراد فراموش نمی شود
۷۰.....	دشمن اصلی روابط در خانه
۷۰.....	تفاوت روابط دوستانه با سایر روابط
۷۴.....	چگونه روابط بهتری را تجربه کنیم؟
۷۷.....	مدیریت قاطعانه
۷۷.....	چگونه مدیر قاطعی باشیم؟
۸۱.....	افرادی که هوش هیجانی پایین دارند، چگونه رفتار می کنند؟
۸۵.....	نحوه رفتار با افراد لجباز چگونه است؟
۹۳.....	چطور با همسر منفی نگر برخورد کنیم؟
۹۹.....	طرز برخورد با فرد عصبانی
۹۹.....	ابراز وجود (جراتمندی)
۱۰۶.....	طرز برخورد با اظهار نظر دیگران
۱۰۷.....	تکنیک درخواست افزایش حقوق با فن بیان و ارتباطات صحیح
۱۰۷.....	قبل از درخواست افزایش حقوق

- ۱۱۳.....حین درخواست افزایش حقوق چه بگوییم؟
- ۱۱۸.....پس از درخواست افزایش حقوق
- ۱۲۰.....متن نامه درخواست افزایش حقوق
- ۱۲۳.....مهارت های حل اختلاف (شبیه سازی شده با حیوانات)
- ۱۲۶.....آداب معاشرت
- ۱۳۱.....نکات مهم در مهمانی ها
- ۱۳۴.....آداب لباس پوشیدن آقایان
- ۱۳۵.....آداب پیدمان ظرف ها در مهمانی های رسمی و غیر رسمی
- ۱۳۶.....آداب استفاد از بنگال، کارد و قاشق
- ۱۴۲.....فن بیان در ارتباطات
- ۱۴۷.....ارتباطات پررویی نیست
- ۱۴۸.....کنترل خشم در ارتباطات
- ۱۷۳.....از فالگیرا درس بگیرید
- ۱۷۵.....درگوشی های خودمانی برای آقایان، برای خانمها
- ۲۲۸.....توصیه هایی به خانمها در مورد آقایان
- ۲۳۱.....آهای خانم آهای آقا!
- ۲۳۲.....معنی عبارات در برقراری ارتباط با مردان
- ۲۳۳.....رازهایی از زنان که مردان باید آن را بدانند
- ۲۳۷.....میدونید یک رابطه چطور خراب میشه؟
- ۲۳۹.....منابع