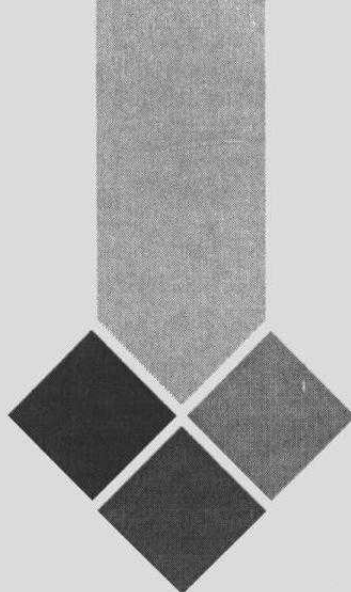




اصول و فنون مذاکره

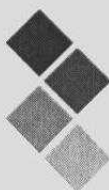
www.ketabo.ir

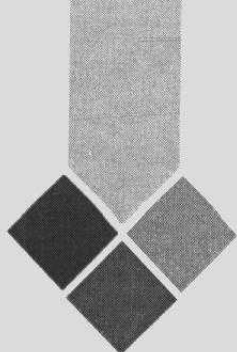
مؤلفین:

سید حمید قاسمی

سید محمد شفیع

سید علی قاسمی





سرشناسه : قاسمی، حمید، ۱۳۵۰-

عنوان و نام پدیدآور : اصول و فنون مذاکره/

مولفین سیدحمید قاسمی، سیدمحمد شفیعی، سیدعلی قاسمی.

مشخصات نشر : تهران: اندیشه آرا، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۲۷۸ ص: مصور (رنگی)، جدول: ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک : ۹۷۸-622-97697-5-1

فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : کتابخانه: ص: [۲۷۸] - ۲۷۴.

موضوع : مذاکره

موضوع : Negotiation

رده بندی کنگره : BF۶۳۷

رده بندی دیویی : ۱۵۸/۵

کتابشناسی ملی : ۷۶۶۵۳۷۲

اطلاعات کتابشناسی : فیبا

ISBN: 978-622-97697-5-1



9

786229

769751

www.ketab.ir

Andisheara.ir andisheara

اندیشه آرا

۶۵۵۱۱۴۳۳-۰۲۱ ۰۹۳۹۶۵۵۵۹۰۱

اصول و فنون مذاکره

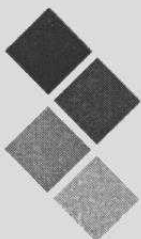
تألیف: سیدحمید قاسمی، سید محمد شفیعی، سید علی قاسمی

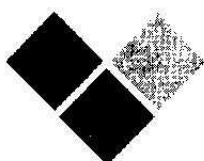
نوبت و سال چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۷۶۹۷-۵-۱

قیمت: ۶۳۰۰۰ تومان





فهرست مطالب

پیشگفتار	
فصل اول: مبانی سواد مذاکره	
فصل دوم: برنامه ریزی برای مذاکره	 ۱
فصل سوم: سواد های جسمی اثر گذار در مذاکره	 ۹
فصل چهارم: سواد های ارتباط تخصصی برای مذاکره	 ۷
فصل پنجم: نقش سواد سخن گفتن و فن بیان در مذاکره	 ۴۱
فصل ششم: نقش سواد زبان بدن در مذاکره	 ۷۱
فصل هفتم: نقش سواد هیجانی در مذاکره	 ۰۳
فصل هشتم: ملاحظات لازم در انواع مذاکره	 ۳۵
فهرست منابع	 ۷۱
واژه نامه	 ۷۵
معرفی مؤلفین	 ۷۹

پیشگفتار

ارتباط و مذاکره نقش مهمی در زندگی انسان به عنوان موجودی اجتماعی دارد. مذاکره مهم ترین و رایج ترین وسیله برقراری ارتباط بین انسان ها است. انسان موجودی اجتماعی در زندگی و کسب و کار همواره در حال مذاکره است. برای معامله چه در سطح کوچک، بزرگ یا بین المللی و چه در جایگاه مشتری یا فروشنده باید مذاکره کرد. در پیچیده امور سازمانی چه در جایگاه مدیر یا کارمند به مذاکره نیاز است. انواع تصمیم های زندگی در نقش های پدر، مادر، فرزند و همسر با مذاکره انتخاب می شوند. در مجموع مذاکره در همه ابعاد زندگی نقش و حضور دارد.

مذاکره ابزاری برای دستیابی به خواسته های خود و برآورده شدن انتظارات از دیگران است. مذاکره امکانی را برای رفع اختلاف ها و تفاوت نظرات با دیگران و برقراری ارتباط بهتر فراهم می کند. مذاکره تاریخی به درازای عمر بشر دارد. انسان با درک محدودیت منابع و به منظور کسب منابع لازم خود از مذاکره استفاده می کند. مذاکرات اولیه با رونق «دادوستد» و کاربرد روش هایی چون «چانه زنی» برای کسب سود بیشتر رو به توسعه گذاشت. این توسعه تا جایی پیش رفته است که امروزه آموزش اصول و فنون مذاکره به عنوان یک درس و یک مهارت در

اغلب مراکز آموزشی و مهارت آموزی مورد توجه و تأکید قرار گرفته است. بنابراین کتاب حاضر تلاش می کند تا به معرفی اصول و فنون مذاکره بپردازد.

محتوای کتاب در هشت فصل تنظیم شده است. فصل اول به «مبانی سواد مذاکره» می پردازد. در فصل دوم «برنامه ریزی برای مذاکره» ارائه می شود. در فصل سوم «سوادهای حسی اثرگذار در مذاکره» مرور خواهند شد. فصل چهارم درباره «سوادهای ارتباط تخصصی برای مذاکره» بحث می کند. در فصل پنجم به «نقش سواد سخن گفتن و فن بیان» در مذاکره پرداخته می شود. موضوع «نقش سواد زبان بدن در مذاکره» در فصل ششم کتاب مورد بحث قرار می گیرد. در فصل هفتم «نقش سواد هیجانی در مذاکره» تشریح خواهد شد. در فصل هشتم و پایانی کتاب «ملاحظات لازم در انواع مذاکره» معرفی می شود.

تلاش نویسندگان بر آن بوده است تا کتاب با شکلی کاربردی و قابل استفاده نوشته شود. در ساختار کتاب، هر فصل ابتدا با هدف کلی و اهداف یادگیری آغاز و با یک معرفی کوتاه در قالب مقدمه، در ادامه به محتوای متن اصلی فصل پرداخته خواهد شد. در انتهای هر فصل خلاصه محتوای فصل و در ادامه فعالیت هایی برای یادگیری و در نهایت با سؤالاتی برای خودارزیابی به پایان خواهد رسید. برای رسیدن به کتابی کم نقص و با حداکثر ظرفیت های کاربردی، نیازمند نظرات اصلاحی و تکمیلی خوانندگان خواهیم بود. پیشاپیش از بازخوردهای اثربخش شما به پست الکترونیک «h_ghasemi@pnu.ac.ir» سپاسگزاریم.

سید حمید قاسمی، سید محمد شفیع و سید علی قاسمی