

۱۱۴۱۰۷۹۵
۹۵۰۲۰۵

خبرگان آموزش می دهند خبرگی در مهارت های مذاکره

The Experts Teach Negotiating Skills
1st edition

© 2014 Manage Train Learn
ISBN 978-87-403-0771-9

گردآوری و ترجمه :

دکتر رحیم فرضی پور

دکتر سید حسین هویت طلب

خبرگان آموزش می دهند: خبرگی در مهارت های مذاکره

سرشناسه: رحیم فرضی پور / ۱۳۵۵
عنوان و نام پدید آور: خبرگان آموزش می دهند (خبرگی در مهارت های مذاکره) / گردآوری و ترجمه: رحیم فرضی پور و سیدحسین هویت طلب
مشخصات نشر: تهران، توفیق دانش، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری: ۱۸۰ ص، ۱۴×۲۱×۵ س م.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۲۴-۲۱-۷
وضعیت فهرست نویسی: فیفا
یادداشت: واژه نامه
یادداشت: کتابخانه
عنوان دیگر: خبرگی در مهارت های مذاکره
موضوع: روان شناسی (موضوع: مذاکرات و سرگانی)
موضوع: مدیریت
موضوع: ارتباط در مدیریت
شناسه افزوده: سیدحسین هویت طلب / ۱۳۴۲/۸
رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ ق ۲ / ۶۳۷ B
رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی: ۱۸۶۳۱۷

توفیق دانش

خبرگان آموزش می دهند

خبرگی در مهارت های مذاکره

مؤلفین	رحیم فرضی پور و سیدحسین هویت طلب
ناشر	توفیق دانش
طراح جلد	بهار رضا زاده سنگی
لیتوگرافی	مجمع چاپی محمد
چاپ و صحافی	مجمع چاپی محمد
نوبت چاپ و سال انتشار	چاپ اول - ۱۳۹۵
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۳۰,۰۰۰ ریال
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۶۴۲۴-۲۱-۷

تهران: خیابان بهشتی (عباس آباد)، خیابان پاکستان، انتهای خیابان دوم، پلاک ۲۷

تلفکس: ۸۸۷۳۰۱۸۴ www.bahar.ac.ir

سخن ناشر

« هل يستوى الذين يعلمون والذين لا يعلمون »

آیا آنانی که می دانند با آنانی که نمی دانند برابرند ؟

پس از چندین سال تجربه در زمینه اجرای دوره های آموزشی مدیریت، بخصوص دوره های کاربردی DBA و MBA به دلیل نیاز روز افزون دانش پژوهان و دانش آموختگان این دوره ها و به مدیران اجرایی و همچنین در راستای گسترش آموزش مدیریت کاربردی، بر آن شدیم که مجموعه کتابهایی بصورت علمی کاربردی در زمینه مدیریت اجرایی و مدیریت کسب و کار منتشر کنیم. تألیف و ترجمه این کتاب ها به دست انتشارات رفیق دلیلی و با همکاری با آموزشی مؤسسه آموزش عالی آزاد بهار که اولین مرکز تخصصی مدیریت DBA و MBA در ایران است، انجام گرفت. با امید به آنکه بتوانیم در این عرصه رسالت خود را با موفقیت به انجام برسانیم و همواره سعی داشته ایم سهمی هر چند کوچک در زمینه مدیریت روز دنیا برداریم. با ما باشیم. امید است که این مجموعه بتواند نیاز شما را در آسان با مباحث علمی مدیریت برطرف کند.

فهرست

۷	دیباچه
۹	مقدمه گرد آورندگان
۱۱	۱. ایجاد جنون خرید در مشتری: چهار لایه‌ای که مشتری به راحتی مقاومت خود را از دست می‌دهد نوشته جف موات
۱۷	۲. دیگر قدرت امتیاز نیست نوشته جیم کلر
۲۱	۳. درسی از تعارض در کودکان: تنفس، یادگیری، صحبت نوشته جودی رینگر
۲۴	۴. الفبای مهارت‌های و تاکتیک‌های مذاکره نوشته اریک گارنر
۴۳	۵. ایجاد شرایط برای مذاکره بدون ستیز نوشته راجر داوسون
۴۷	۶. مذاکره در خصوص حقوق: نوع پرداخت برای شغل نوشته کالوم کوپرن
۷۵	۷. چه زمانی مذاکره، مذاکره نیست نوشته یاب سلدن
۷۹	۸. برهم زدن معادلات نوشتن رابرت گراهام
۸۳	۹. برتری داشتن در مذاکرات نوشته پتس براون
۸۷	۱۰. علم متقاعد سازی نوشته رابرت گراهام
۹۳	۱۱. چهار مرحله کلیدی برای تعارض نوشتن اریک گارنر
۹۷	۱۲. مذاکره بر روی «جست» نوشته سید ابرار
۱۰۳	۱۳. بیشتر از آن چیزی که انتظار دارید را طلب کنید نوشته راجر داوسون
۱۱۱	۱۴. ارتباط هدفمند: ایفای نقش نوشته جودی رینگر
۱۱۷	۱۵. برای پیروزی در مذاکرات، امتیاز مخروطی را یاد بگیرید نوشته رابرت داوسون
۱۲۳	۱۶. ترس از شکست و هنر اوکیمی: سه درس کلیدی از هنرهای رزمی نوشته جودی رینگر
۱۲۷	۱۷. به چه کسی برای خبرگی در نفوذ بیشتر احتیاج دارید؟ نوشته باب دال
۱۳۳	۱۸. مذاکره موفق از طریق قوانین ورزشی نوشته دیوید دیاموند
۱۳۷	۱۹. استفاده از تضاد نوشته رابرت گراهام
۱۳۹	۲۰. چگونه شستشوی مغزی بدهید: تکنیک‌های گنجاندن ایده در ذهن افراد نوشته جاشوا کاکس
۱۴۹	۲۱. تراست دو پنجره: چگونه می‌توان تعارض‌ها را به نوع سازنده تبدیل کرد نوشته توماس کاکس
۱۵۵	۲۲. انواع مذاکره برگرفته از سایت مرجع خبرگان مذاکره
۱۶۱	۲۳. شنیده شدن: شش استراتژی برای انتقال اثربخش پیام نوشته جودی رینگر
۱۶۹	۲۴. یاد بگیرید که در زمان مذاکره، نقش فروشنده‌ای بی‌میل را بازی کنید نوشته راجر داوسون
۱۷۳	۲۵. پنج نکته کلیدی برای مذاکره حقوق و دستمزد خبرگان نوشته دیوید کوپر
۱۷۹	منابع

دیباچه

مقدمه

در هر یک از هفت سری مجموعه خبرگان آموزش می دهند، ما چند تن از بهترین متفکران جهان را جمع آوری کرده ایم تا ایده های خود را با شما به اشتراک بگذارند. ایده های آنها راههای جدید، با طراوت و روشننگری برای نگاه به پیش زمینه های قبلی بوده که شما اجازه می دهید به کشف چشم اندازهای جدید، توسعه ادراک خود و تغییر شیوه تفکرمان بپردازید.

مشخصات صاحبان نیاز

اریک گارنر مدیر مشارکت در مدرسه برجسته و با تجربه است که در حصول بهترین عملکرد از افراد و تیم ها استاد است. آقای گارنر موسسه¹ MTL را در سال ۱۹۹۵ تاسیس نمود. موسسه آقای گارنر به نوار یک شرکت مشاوره، آموزش و مدیریت سازمان در انگلستان با فعالیت تخصصی در زمینه های بهره خاوری و آموزش ۲۰ مهارت عملی که رهبران و خبرگان کسب و کار برای موفقیت حرفه ای و شخصی نیاز دارند، فعالیت می نماید. این موسسه در راستای توسعه فعالیت های خود، حوزه فعالیت را در سراسر جهان گسترش داده و از سال ۲۰۰۲، شعبه خاور میانه این موسسه تاسیس و اینک تبدیل به یکی از بازیکنان بزرگ در بازار آموزش و مشاوره الکترونیک شده است.

تقدیر و تشکر

این کتاب حاوی بیست و پنج مقاله برتر جهانی در زمینه خبرگی در مهارت های مذاکره است و نویسندگان هر یک از مقاله های این کتاب به ما اجازه دادند تا نتیجه تحقیق، تجربه و تلاش خود را مجدداً منتشر نموده و آنها را به مخاطبان معرفی کنیم. حق اثر هر مقاله متعلق به نویسنده آن است، هر مقاله شامل عکس، زندگینامه ای مختصر از نویسنده و لینک مقاله اصلی در بخش منابع می باشد.

مقدمه گرد آورندگان

هیچ تئوری در دنیای مدیریت پشت درهای بسته و در اتاق آزمایش شکل نگرفته است، بلکه بر مبنای تجربه ها، شکست ها و پیروزی های مدیران است که مبنای مدیریت تشکیل یافته است. امروزه مهمترین شاخص در موفقیت سازمان و اثربخش تر شدن آن خبرگی مدیران در مهارت های مذاکره، رهبری، مدیریت افراد و تغییر است و چه راهی بهتر از این که این خبرگی را از طریق خبرگان این حوزه ها آموزش ببینیم. چون هم باورپذیری آن چه به ما می آموزند بیشتر است و هم اینکه آنها سالها تلاش کرده و تجربه کسب کرده اند. به تمام بخش های موضوع اشراف دارند. در این مجموعه هفت جلدی، خبرگان در هفت حوزه مدیریتی دیدگاه و تجربه شان را به اشتراک گذاشته اند، امید است که خواندنش بتواند بخشی از نیازهای ما را در این حوزه برآورده سازد.

3-08-1612:44:50 E

خبرگی در مفهوم کلی، دانشی است که برای دستیابی به آن نیاز به مطالعه مفاهیم تخصصی ویژه وجود دارد و به افرادی خبره می گانیم که در یک کار، تجربه و آگاهی زیادی داشته و به حقیقت و کنه آن مسلط هستند. بنابراین خبرگی در مدیریت به معنی کسب تجربه و آگاهی زیاد در دانش تخصصی مدیریت است. از نظر آقای پیترو دراکر در کتاب مدیریت در قرن ۲۱ عنوان کرده که "دانش دنیا در هر هفت روز برابر می شود" پس به نظر می رسد که مدیران و رهبران خبره سازمان ها (در مفهوم عام و خاص) به نوعی، الزام به دستیابی ویژگی های کلیدی، پویا و کاربردی در مدت زمان کوتاه دارند. این مجموعه هفت جلدی با بیش از یکصد و هفتاد تکنیک و راهکار خبرگی، سعی در انجام این مأموریت نموده است. امید که این سفر خبرگی بتواند از طریق مسیر درست خبرگی، به اهداف درست خبرگی منتهی گردد.

سید حسین هویت طلب