

اصول و فنون مذاکره

9

زبان بدن و چهره خوانی

نویسنده :

دکتر شاهرخ فائض

www.ketab.ir

سرناسه	: فائض، شاهرخ، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول و فنون مذاکره - زبان بدن و چهره خوانی / نویسنده شاهرخ فائض.
مشخصات نشر	: تهران: شاهرخ فائض، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۶ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴-۹۶۳۵-۷
وضعیت فهرست نویسی	: فیفا
موضوع	: مذاکره -- روش شناسی
موضوع	: Negotiation -- Methodology
موضوع	: زبان ایما و اشاره
موضوع	: Body language
موضوع	: ارتباط بین اشخاص
موضوع	: Interpersonal communication
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۶ ف۴۲/م۴۲۷
رده بندی دیویی	: ۵/۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۰۹۱۴۸۱

اصول و فنون مذاکره - زبان بدن و چهره خوانی

دکتر شاهرخ فائض

ناشر: مؤلف

طراح جلد: سید شایان جز دره

ویراستار: الهه پورمند

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴-۹۶۳۵-۷

فهرست

فصل اول

- ۱۲..... سخن نویسنده:
- ۱۶..... اصول و فنون مذاکره:
- ۱۶..... ضرورت مذاکره:
- ۱۷..... انواع مذاکره:
- ۱۸..... ویژگی های مذاکرات غیر رسمی (آزاد):
- ۱۸..... برنامه اجرایی مذاکرات رسمی:
- ۲۰..... بخشی از ویژگی های مذاکره کننده :
- ۲۲..... مدیریت زمان :
- ۲۳..... روش های مذاکره.....
- ۲۴..... نتایج مذاکره:
- ۲۴..... انواع روش های مذاکرات :
- ۲۶..... ادراک در مذاکره:
- ۲۷..... احساس در مذاکره :
- ۲۸..... ارتباط در مذاکره :
- ۲۸..... موانع مذاکره: :
- ۲۹..... چگونه منافع را مشخص کنیم؟.....
- ۲۹..... مذاکره در فروش:

- ۳۱..... بررسی فنون مذاکرات تجاری:
- ۳۴..... وقفه در مذاکرات:
- ۳۵..... اقدام به حمله حساب شده:
- ۳۶..... تکنیک خلع سلاح در مذاکرات:
- ۳۷..... استراتژی در مذاکرات:
- ۴۱..... تعیین دستور جلسه و محل مذاکره:
- ۴۲..... مکان مذاکره و صرف غذا:
- ۴۶..... آداب معاشرت:
- ۴۷..... سیاست گذاری در مذاکرات:
- ۴۸..... استفاده از جملات کاربردی:
- ۴۹..... استفاده از جملات مخرب:
- ۴۹..... زیرک باشید:
- ۵۰..... ترتیب مذاکرات بازرگانی (خرید و فروش کالا):
- ۵۱..... عوامل موثر بر روند مذاکره:
- ۵۲..... مکان مذاکره:
- ۵۳..... فرم نشستن پشت میز مذاکره:
- ۵۷..... شش عنصر برقراری ارتباط موثر:
- ۵۷..... عوامل بازدارنده در ارتباط:
- ۵۹..... عوامل موثر در ارتباط:

- ۶۱..... نکات کلیدی:
- ۶۱..... پیشنهادات کلی در روند مذاکرات:
- ۶۳..... ارتباط غیر کلامی:
- ۶۴..... خواسته ها و پیشنهاد ها:
- ۶۶..... اعلام مخالفت:
- ۶۷..... برخورد شما هنگام عصبانیت طرف مقابل:
- ۶۷..... کنترل عصبانیت:
- ۶۸..... راهکار های حل اختلاف نظر:
- ۶۸..... شناخت ترفند ها:
- ۷۳..... شیوه مهار مذاکره کننده سر سخت:
- ۷۵..... نتیجه نهایی در مذاکرات:
- ۷۶..... شرط دستیابی به وضعیت برد - برد برای دو طرف مذاکره:
- ۷۶..... شرایط مصالحه:
- ۷۷..... همه چیز در قرارداد باید کتبی باشد:
- ۷۷..... تنظیم صورت جلسه:
- ۷۷..... مزایای صورت جلسه:
- ۷۸..... ویژگی های صورت جلسه:
- ۷۸..... قرارداد:

فصل دوم

- زبان بدن و چهره خوانی ۸۰
- زبان بدن: ۸۰
- ضرورت دانستن زبان بدن: ۸۱
- مزایای دانش زبان بدن: ۸۱
- حالت های انسانی: ۸۲
- تقسیم بندی تاثیر ارتباط: ۸۳
- علائم غیر کلامی ریشه در فرهنگ بین المللی دارد: ۸۴
- نیمکره مغز: ۸۵
- مهارت های برقراری ارتباط: ۸۷
- الف) سخن گفتن: ۸۷
- ب) شنیدن: ۹۰
- ج) خواندن: ۹۱
- د) نوشتن : ۹۳
- دست دادن: ۹۳
- مدل ایستادن: ۹۶
- مو ها: ۹۶
- پیشانی: ۹۷
- ایرو ها : ۹۸

- ۹۸..... بررسی حالات چشم
- ۹۹..... چشم ها :
- ۱۰۱..... بینی :
- ۱۰۲..... لب :
- ۱۰۲..... لبخند :
- ۱۰۳..... چانه :
- ۱۰۴..... دست ها :
- ۱۰۵..... پا ها :
- ۱۰۷..... کت :
- ۱۰۸..... نکات کاربردی دیگر :
- ۱۰۹..... لباس رسمی آقایان برای شرکت در مذاکرات :
- ۱۱۲..... لباس رسمی خانم ها برای شرکت در مذاکرات :
- ۱۱۴..... تقدم و تاخر هنگام ورود :
- ۱۱۴..... بررسی رفتار های زبان بدن :
- ۱۱۸..... حرکات فردی که در حال دروغ گویی است :
- ۱۱۸..... احساس شما مستقیما بر رفتار شما تاثیر می گذارد :
- ۱۱۹..... تمرین آیا اعتماد به نفس داریم ؟ :
- ۱۲۱..... نشانه اعتماد به نفس پایین :

- ۱۲۱..... تقویت اعتماد به نفس:
- ۱۲۲..... قدرت زبان بدن (تمرین با آینه):
- ۱۲۵..... تشخیص دروغ :
- ۱۲۸..... رمزگشایی:
- ۱۲۹..... عوامل موثر بر تاثیر گذاری بر دیگران:
- ۱۳۳..... شخصیت شناسی از روی امضاء:
- ۱۳۵..... تیپ شناسی:
- ۱۴۱..... تیپ های احساسی:
- ۱۴۱..... تیپ های ذهنی:
- ۱۴۲..... تیپ های حرکت:
- ۱۴۴..... شخصیت شناسی از روی نوع خوابیدن:
- ۱۴۵..... قرار دادن دست ها روی زانو:
- ۱۴۵..... قفل کردن انگشتان دست در هم:
- ۱۴۶..... انداختن پا ها روی هم:
- ۱۴۷..... تکیه زدن به عقب صندلی:
- ۱۴۷..... قائم و صاف نشستن:
- ۱۴۸..... مچ پا ها روی هم:
- ۱۴۹..... پاهای جفت شده:
- ۱۴۹..... قرار دادن دست ها بین زانو ها:

دست به سینه: ۱۵۰

تکیه به جلو: ۱۵۰

شخصیت شناسی از روی انگشت های دست: ۱۵۱

ماساژ دادن پیشانی: ۱۵۲

قفل کردن دست ها و پا ها به هم: ۱۵۲

نشان دادن پا ها در حالت نشسته: ۱۵۳

لمس کردن بینی: ۱۵۳

سوالات تستی: ۱۵۵

پاسخ نامه : ۱۵۷

به نام خدای معجزه گر

یکی از مشکلات همیشگی من در مطالعه کتاب های داخلی و خارجی روبرو شدن با حجم زیادی از مطالب و صفحات کتاب بوده است، به طوری که خیلی وقت ها بخاطر حجم زیاد مطالب کتاب از خواندن آنها امتناع می کردم و در نهایت با هر سختی که بود چون علاقه به یادگیری داشتم، مجبور بودم آنها را بخوانم و مطالب مهم و کاربردی آنها را در دفتری یادداشت نمایم تا در نوبت های بعدی با صرف زمان کمتری بتوانم همان مطالب مهم را مطالعه کنم و با مطالعه آنها کل مطالب کتاب برایم تداعی شود. بعد از چندی این احساس نیاز را بین دوستان و همکاران خودم احساس کردم که با توجه به محدودیت زمانی که داشتند، نمی توانستند همه کتاب ها را بخوانند و نکات برجسته و مهم کتاب را جمع آوری کنند. زیرا آنها بخاطر محدودیت هایی که داشتند از نوشته های من استفاده می کردند این موضوع باعث شد تا جرقه این حرکت بر ذهنم بنشیند که چقدر خوب میشود تمام مطالبی که طی سال های متوالی در زمینه های مدیریتی جمع آوری کردم را به همراه مقالات و مطالب روز دنیا و تجربیات موفق مدیران داخلی و خارجی را با هم ترکیب کنم تا عصاره آن در کتابی کنار هم نوشته شود و در عین حال که حجم زیادی نداشته و از پرداختن به توضیحات زیاد و خسته کننده دوری می کند ، فقط به ادای اصل موضوع بدون هیچ حاشیه ای بپردازد. در این کتاب سعی بر آن شده که مطالب کاملاً به صورت اختصار بیان شود.

در حقیقت خواندن این کتاب در هر زمان توسط خواننده به او تفکری نو می بخشد و خواننده با هر بار خواندن آن در مقاطع زمانی مختلف برداشت های جدیدی از آن می کند.

تقریباً هر کسی در زندگی اش در شرایطی قرار می گیرد که باید برای جمعی صحبت کند، بخواهد از عقایدش دفاع کند یا لازم باشد کسی را متقاعد کند ، پس بهتر است خودمان را برای آن روز آماده کنیم. از آنجا که این کتاب با تمام کتاب هایی که تا به حال خوانده اید متفاوت است ، امیدوارم مطالب این کتاب همان طور که به من و اطرافیانم کمک شایانی کرد، بتواند برای شما هم نقش موثر و کار آمد در زندگی و کارتان ایفا نماید و نتیجه شگفت انگیز و مثبت آن را در زندگی خود لمس کنید.

لطفاً در خواندن این کتاب قدم به قدم جلو بروید چون دارای نظم خاصی هست و مطالب با یکدیگر مرتبط می باشند ، امید است پس از مطالعه دقیق این کتاب و انجام دستورات آن شما تبدیل به یک مذاکره کننده حرفه ای در زندگی شخصی و کار حرفه ایتان شوید.

انسان همواره در حال مذاکره کردن است این مذاکره اشکال مختلفی دارد گاه انسان با خود مذاکره می کند گاه با خدای خود مذاکره می کند و در شکلی دیگر با اعضای خانواده ، همسایه ها، دوستان و آشنایان ، همکاران و مردم در اجتماع پس این طور به نظر می رسد از هنگامی که انسان چشم می گشاید تا زمانی که چشمانش را می بندد دائماً در حال مذاکره کردن است پس بهتر است علم آن را بیاموزد تا بتواند در نوع ارتباط با اطرافیان خوش بدرخشد و همه او را انسان قدرتمند و تاثیر گذار بدانند.

مذاکره یک هنر است بدون این دانش نمی توانید بر دیگران تاثیر بگذارید چه برسد به اینکه بخواهید فردی برجسته در مذاکرات شوید.

قبل از اینکه این کتاب رو شروع کنید باید چند چیز رو با زبان دل و ذهن بیپذیری.

باور کن امروزی که این کتاب رو خریدی و می خواهی بخونیش فقط لطف خدا بوده و خدای رحمان از حالا برای تو برنامه های قشنگی داره پس منتظر تغییر در زندگیت باش.

آینده تو هیچ ارتباطی به گذشته تو ندارد از حالا اون طوری که دوست داری باشی عمل کن

امروز نقطه عطف زندگیت هست و سرآغازی برای بهتر شدن

معیار خوب زندگیت کردن داشتن روحیه خوبه (پس لطفا زود تر خوب شو)

همه چیز از قانون تصمیم ها نشعت می گیره ، لطفا اراده کن و تصمیم قاطعانه بگیر زندگیت رو با خوندن این کتاب متحول کنی

دنیای تو را باور های تو می سازد ، اگر فکر کنی این کتاب به دردت می خوره و یا اگر فکر کنی تاثیری برات نداره در هر دو صورت درست فکر کردی

لطفا امسال رو تبدیل کن به شگفت انگیز ترین سال زندگیت طوری که الگوی سال های بعدیت بشه

کرمروزی میان خون باید رفت در پای فتاده سرگون باید رفت