

به نام خدا

مهارت‌های حرفه‌ای مذاکره

(هنر فرا مذاکره)

نویسنده:

لئون لیونز

مترجم

دکتر رومینا تجلی

سرشناسه	: لاینز، لیون
عنوان و نام پدیدآور	: Lyons, Leon
مشارکت‌های حرفه‌ای مذاکره Master Negotiation نویسنده لئون لیونز مترجم رومینا تجلی.	
مشخصات نشر	: تهران آذرین قلم، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۱۲۱ ص.
شابک	: ۷-۷-۹۸۱۴۲-۶۲۲-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: آموزش روش ها و مهارت های حرفه ای گفتگو و مذاکره افراد با یکدیگر برای انواع روابط خود
موضوع	: مذاکرات بازرگانی Negotiation in business
شناسه افزوده	: تجلی، رومینا، ۱۳۶۷ -
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۶۵۳۹۶۰

مهارت‌های حرفه‌ای مذاکره



ISBN 9786229814277

مؤلف: لئون لیونز

مترجم: رومینا تجلی

ناشر: آذرین قلم

ناظر فنی چاپ: ابراهیم مفاخری

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

قیمت: ۵۰،۰۰۰ تومان

تیراژ: ۱۰۰۰

تهران: خیابان انقلاب - خیابان منیری جاوید بعد از لبافی نژاد پلاک ۱۹ انتشارات آذرین قلم
فروشگاه: تهران میدان انقلاب - ضلع جنوب شرقی رو به رو ایستگاه brt فروشگاه گلچین پ ۲۴
فروشگاه اینترنتی: www.ketabab.ir / کانل اینستاگرام: @ketabgolchin ۰۲۱۶۶۹۷۸۰۲۹-۳۰

۰۹۱۶۸۹۴۳۴۷۱ - ۰۹۱۲۵۴۵۵۰۰۸

حق چاپ برای ناشر محفوظ می باشد

در دنیای امروز، انسان‌های تک بعدی موفق نمی‌شوند؛ پیشرفت از آن کسانی است که از تمام ابعاد وجودی خویش جهت نائل شدن به اهداف استفاده می‌کنند و از آنجا که انسان، موجودی اجتماعی است؛ در رابطه متولد می‌شود، در رابطه رشد می‌کند، در رابطه آسیب می‌بیند، در رابطه ترمیم می‌شود و در رابطه می‌میرد لذا اهمیت دانش ایجاد روابط کارا و اثربخش بر کسی پوشیده نیست. از قدیم تا امروز احساسات، زبان بدن و کلام انسان همواره جزو اولین ابزار تعامل بوده و بخشی از ناهشیار وجود انسان، فارغ از بازی‌های کلامی و نقاب‌ها و مغلطه‌های لفظی، همواره صادقانه خبر از حال درون فرد می‌دهد. بی شک از نزدیک‌ترین و صمیمی‌ترین روابط گرفته تا کسب و کارها در دنیای پرسرعت و رو به رشد کنونی، موفقیت خود را مدیون هنر مذاکره می‌باشند، چرا که چانه زنی‌ها بیشتر از آنچه بر سر معاملات و مبادلات باشد بر سر روابط است. در هر کار و علمی که با انسان سروکار دارد تمام علوم انسانی به کمک ما می‌آیند تا آگاهانه‌تر رفتار کنیم، لذا تلفیق علم مدیریت و روانشناسی، جامعه شناسی و فلسفه و غیره همواره کلید موفقیت در روابط انسانی است. خوب گوش دادن و خوب شنیدن دو عمل به ظاهر ساده و کم خرج اما در واقع مهارتی آموختنی و با ارزش است، انگار چیزی فراتر از مذاکره در واژه مذاکره نهفته است. کتاب حاضر را ترجمه کردم تا ارزش درست حرف زدن، خوب گوش دادن، هنر متقاعد کردن، اهمیت رفتارهای غیر کلامی و ارزش تعاملات صحیح انسانی در روابط را در قالب علم مذاکره (این هنر سهل و ممتنع) به قلم کشیده باشم.

دکتر رومینا تجلی

متخصص روانشناسی سلامت

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۹	مذاکره چیست؟
۲۳	فصل یکم
۲۳	مزایای قدرت نفوذ (اهرم فشار)
۳۳	فصل دوم
۳۳	مدیریت احساس طرفین
۴۵	فصل سوم
۴۵	شناسایی فرصتها
۵۳	فصل چهارم
۵۳	بهره برداری از ضعف
۵۹	فصل پنجم
۵۹	ایجاد تفاهم بیدرنگ
۶۳	فصل ششم
۶۳	روابط را قویتر کنید
۶۹	فصل هفتم
۶۹	زیرکانه تاثیر بگذارید
۷۵	فصل هشتم
۷۵	هنر قانع کردن
۸۳	فصل نهم
۸۳	انابلی
۸۹	فصل دهم
۸۹	کلمات قدرتمند/احساسی
۹۳	فصل یازدهم
۹۳	متمرکز بر نتایج بمانید
۱۰۱	فصل دوازدهم
۱۰۱	چگونه حقیقت را دریابیم و آن را پردازش کنیم؟
۱۱۸	نتیجه گیری