

سرشناسه	: خجسته‌نیا، شمس‌الدین، ۱۳۶۷ -
عنوان و نام پدیدآور	: رگ خواب در مذاکرات/ شمس‌الدین خجسته‌نیا.
مشخصات نشر	: تهران: نشر تعالی، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۱۲۰ ص: مصور.
شابک	: ۲۰۰۰۰ ریال: ۵-۹۱-۷۵۴۷-۶۰۰-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فنیبا
موضوع	: مذاکره -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Negotiation -- Psychological aspects
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
موضوع	: روابط بین اشخاص -- جنبه‌های روانی
موضوع	: Interpersonal relations -- Psychic aspects
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۵ ۴۲۳/م ۶۳۷ BF
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۴۹۸۰۱۹



● رگ خواب در مذاکرات ●

- مولف: شمس‌الدین خجسته‌نیا
- صفحه‌آرایی: جعفر خدا
- ناشر: تعالی
- نوبت چاپ: اول-۱۳۹۵
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- قیمت: ۱۹۰۰۰ تومان
- شابک: ۵-۹۱-۷۵۴۷-۶۰۰-۹۷۸
- نشانی مرکز پخش: تهران، میدان انقلاب، خیابان جمالزاده جنوبی
- کوچه رشتچی، پلاک ۱۵، واحد ۵
- تلفن: ۰۹۱۲۲۰۲۷۴۲۵، ۰۶۶۹۱۲۰۴۴، ۰۶۶۹۱۲۰۴۵
- نشانی پست الکترونیک: taalibook@yahoo.com
- نشانی اینترنتی: www.taalibook.com

۹	مقدمه
	تیپ‌های شخصیتی
۱۵	تیپ‌های سم‌مندی
۱۷	افراد درون‌گرا (Introversion)
۲۱	افراد برون‌گرا (Extroversion)
۲۲	برون‌گرا شدن از مذاکره
۲۲	احساسات و مذاکره
۲۲	زندگی شخصی
۲۳	چند توصیه
۲۳	افراد مشهور برون‌گرا
۲۳	آیا من برون‌گرا هستم؟
۲۶	حسی (Sensing)
۲۷	شهودی (iNtuition)
۳۰	فکری‌ها (Thinking)
۳۳	احساسی‌ها (Feeling)
۳۳	ادب و احساس
۳۳	انگیزه و شغل مناسب هر گروه
۳۵	چرا مجموعه من موفق بود؟
۳۷	سبک زندگی
۳۸	زمان‌بندی و هدف
۳۸	تله
۳۹	و اما افراد منعطف
۴۰	برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری
۴۱	افراد مشهور منظم و منعطف
۴۱	مذاکرات افراد منظم و منعطف
۴۲	آیا من منعطف هستم؟
	قاطعیت چیست؟
۴۵	قاطعیت چیست؟
۴۶	نتیجه‌ی قاطع بودن

۲۶	 خصوصیات افرادی که قاطعیت ندارند
۲۸	 آیا صراحت و قاطعیت در مذاکره خوب است؟
۲۸	 صراحت در حله به مرحله
۲۹	 صراحت در حین مذاکره
۲۹	 پس از ابراز قاطعیت
۵۰	 چطور می توانم قاطع باشم؟
۵۰	 ویژگی اصلی قاطع و رک بودن:
۵۱	 مثل استادم نباشید
۵۲	 تصمیم گیری
۵۲	 چرا درست تصمیم گیری نمی کنیم؟
۵۳	 جدول هزینه های داده ب جدول T
۵۶	 مشاور با افراد متخصص
۵۷	 اعتماد به نفس
۵۷	 اعتماد به نفس چیست
۵۸	 نقش اعتماد به نفس در مذاکره
۵۹	 چرا باید اعتماد به نفس داشته باشیم؟
۵۹	 چگونه اعتماد به نفس را در مذاکره تقویت کنیم؟
۵۹	 اهداف خود را مشخص کنید
۶۱	 به گفته های مردم توجه نکنید
۶۱	 حالت بدنی
	 ترفند های مذاکره
۶۷	 زمان محدود
۶۸	 لین آخرین پیشنهاد ماست
۶۸	 پیشنهاد زیر کانه
۶۹	 شرکت در جلسات
۷۱	 دوز و کلک
۷۲	 به من اعتماد کن، مگر به من اعتماد نداری؟
۷۳	 از این بیگانه نداریم
۷۵	 آدم خوب / آدم بد
۷۸	 ترفند کالبدی
	 اصل کمیابی
۸۱	 مرغ
۸۲	 ترفند دست پایین / دست بالا
۸۳	 ترفند بزدل و قهرمان
۸۳	 ترفند زبان بازی
۸۵	 راه های بیشتر برای مقابله با ترفندهای مذاکره
۸۷	 به او گوشزد کنید
۸۷	 رفتار متقابل به مثل داشته باشید
۸۸	 مقابله سازی



۹۰	چند اصل ابتدایی و مهم
۹۱	لبخند
۹۱	ارتباط چشمی
۹۲	خوب گوش کنید
۹۲	تاخیر
۹۲	دست دادن
۹۲	معرفی آسانسوری یا Elevator Pitch
۹۳	ساختار مغز ما
۹۳	مغز خزنده
۹۳	مغز عاطفی
۹۳	مغز منطقی
۹۵	ترندهای متقاعدسازی
۹۵	بی‌دلی
۹۵	راز بزرگ محاسب شدن
۹۶	راز بزرگ مهارت‌های مذاکره
۹۸	گوش دادن
۹۸	چطور نشان دهم که به او گوش می‌دهم؟
۹۸	توجه و مراقبت داشته باشید
۹۹	افراد را با نامشان صدا کنید
۱۰۰	اصل کمیابی
۱۰۱	موارد ممنوعه
۱۰۱	بده بستان
۱۰۶	زبان بدن
۱۰۶	صحنه‌پردازی با صدا
۱۰۷	لهجه
۱۰۷	زمان
۱۰۸	به اندازه داستان تعریف کنید
۱۰۸	بی‌هدف داستان نگویید
۱۰۹	بازخوردها مهم هستند
۱۱۰	اصل تعهد
۱۱۱	تعهد در مذاکره چطور عمل می‌کند؟
۱۱۲	دو به دو یا به به
۱۱۲	اشتراکات
۱۱۳	تجربه مشترک
۱۱۳	نشان دهید شبیه طرف مقابل هستید
۱۱۴	تشکر

مقدمه

به شما تبریک می‌گویم که جزو آن ده درصد جامعه هستید که به فکر پیشرفت خودشان هستند. شما با تهیه و مطالعه این کتاب نشان می‌دهید که از بسیاری از مذاکره‌کنندگان بهتر هستید و قرار است بهترین شوید. اگر قرار نیست که در کاری بهترین شوید، پس بهتر است که سلاً دست به آن کار ننزیم.

واقعیت این است که ما در لحظه در حال انجام مذاکره هستیم. وقتی برای خرید محصولی به فروشگاه می‌رویم یا فروشنده در مورد جنس و قیمت کالا به مذاکره می‌نشینیم، وقتی به‌عنوان والدین با فرزندان در مورد آینده و مشکلات او صحبت می‌کنیم، در حال مذاکره هستیم. وقتی به‌عنوان معلم با دانش‌آموزان در حال گفتگو هستیم و از او می‌خواهیم که درس‌هایش را بخواند، در آن لحظه در حال مذاکره هستیم. زمانی که در دادگاه برای احقاق حقوق خود حاضر می‌شویم به قاضی و طرف دیگر پرونده مذاکره می‌کنیم. شخصی در این مذاکرات پیروز است که از قبل آماده باشد و با ترندهای مذاکره آشنایی داشته باشد. گفته‌ی معروفی در ارتباط با مذاکره وجود دارد:

همیشه آن چیزی که حق شماست را به دست نمی‌آورید،
آن چیزی را به دست می‌آورید که در موردش مذاکره کنید.

یقیناً برای همه پیش آمده که در شرایطی قرار بگیریم که نیاز به فن مذاکره داشته باشیم و در آینده هم اتفاق خواهد افتاد.

• آیا تا حالا پیش آمده که برای درخواستی به رئیس اداره‌ای مراجعه کنید ولی نتوانید حرف دلتان را آن طور که باید، بزنید و رئیس را متقاعد کنید؟

• آیا می‌خواهید بدانید که چطور می‌شود از مدیرتان درخواست اضافه حقوق کنید؟
تابد عال دلتان خواسته که در هر مذاکره‌ای که انجام می‌دهید بهترین امتیازها را بگیرید؟

• آیا می‌خواهید بدانید که افراد چه تیپ‌های شخصیتی دارند و با آن‌ها چگونه باید برخورد کرد؟ می‌خواهید بدانید که می‌خواهید انجام دهید، متقاعد کنید؟

• آیا مایلید بدانید که چه چیزی می‌شود محصولی را با مناسب‌ترین قیمت خریداری کرد؟
در کتاب رگ خواب هر مذاکره با نشان دادن راهکارهای ساده، علمی و عملی سعی بر آن داشته‌ام که خواننده بتواند بهترین نتیجه را بگیرد.
پس از خواندن این کتاب و با به کار بستن روش‌ها و راه‌حل‌ها می‌توانید در هر مذاکره بهترین نتیجه‌ها را بگیرید.

در این کتاب از ضروری‌ترین مباحث مذاکره یعنی تیپ شخصیتی افراد صحبت کرده‌ام و مهم‌تر از آن، این که چگونه بهترین مذاکرات را با افراد با تیپ‌های شخصیتی متفاوت داشته باشیم. با عدم شناخت تیپ‌های شخصیتی کمتر اتفاق می‌افتد که بتوان نتیجه عالی از مذاکرات گرفت.

خواسته یا ناخواسته، روزانه در معرض انواع ترفندهای مذاکره و متقاعدسازی قرار می‌گیریم که در این کتاب با آن‌ها آشنایی پیدا خواهیم کرد.

خود من هم تا قبل از این که به اطلاعات این کتاب دست پیدا کنم، برقراری ارتباط با برخی افراد برایم بسیار مشکل بود. در مذاکره و ارتباطات با بسیاری از افراد ضعف داشتم. پس از فراگیری مسائلی که در ادامه خدمتتان عرض می‌کنم تحول بسیار بزرگی در من

به وجود آمد. الآن به راحتی مذاکره و با دیگران رابطه برقرار می کنم. اطمینان دارم مطالب این کتاب برای شما هم مفید واقع خواهد شد.

شمس الدین خجسته نیا

پاییز ۱۳۹۵

www.ketab.ir