



اصول مذاکره و زبان بدن در تجارت نوین



تویسنده : دکتر مازیار میر

سازشنامه :	میر، سید مازیار، ۱۳۵۲
عنوان و نام پدیدآور :	اصول مذاکره و زبان بدن در تجارت نوین /تألیف: سید مازیار میر
مشخصات نشر :	تهران: انتشارات آریا نقش، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری :	۲۴۲ ص
شابک :	۹۷۸-۶۰۰-۹۷۰۲۴-۳-۵
وضعیت فهرست نویسی :	فیبی
یادداشت :	کتابنامه
موضوع :	مذاکرات بازرگانی
رده بندی کنگره :	۶ ۱۳۹۵ الف ۹ م ۶/۵۸ HD
رده بندی دیویی :	۶۵۸/۴۰۵۲
شماره کتابشناسی ملی :	۴۵۵۱۹۱۷

انتشارات آریا نقش

نام کتاب: اصول مذاکره و زبان بدن در تجارت نوین

مؤلف: سید مازیار میر

طراحی جلد و صفحه بندی: رحمانی

ویراستار: سهیلا مبارکی

سال چاپ: ۱۳۹۵

نوبت چاپ: اول

چاپ: صداقت

صحافی: صداقت

تیراژ: ۲۰۰۰

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۰۲۴-۳-۵

حق چاپ برای مولف محفوظ است

هر گونه اقتباس، کپی، چاپ و تکثیر از این اثر، ممنوع و به موجب بند ۵ ماده ۲ قانون حمایت از معنای و مصنفان پیگرد قانونی دارد.

فهرست

۷	مقدمه
	فصل اول
۱۱	درآمدی بر مهارت سخنوری
۱۳	ارتباط چیست؟
۱۴	نوع ارتباط افراد
۲۲	انواع پنجگانه زبان بشری
۲۳	نقشهای زبان
۲۳	نقش ارتباطی زبان
۲۵	ویژگی و چگونگی سخن
۲۷	سه عنصر سارن پیام
۲۸	ویژگی های سخنور
۳۰	آداب سخن
۳۲	راز زیبایی سخن گفتن
۳۳	خوب سخن گفتن، راهی برای مذاکره
۳۴	هوش گفتاری (نبوغ گفتاری)
۳۵	راهکارهایی برای افزایش هوش گفتاری
۳۶	زبان بدن و نقش آن در تقویت هوش گفتاری
۳۷	سبک شخصی
۳۸	ارزش و اهمیت سبک شخصی
	فصل دوم:
۴۱	تکنیکهای سخنرانی
۴۱	کسب مهارت
۴۸	آمادگی قبل از شروع سخنرانی
	فصل سوم:
۶۱	اصول و فنون مذاکره تجاری
۶۴	انواع مذاکره تجاری
۶۵	انواع روشهای مذاکره تجاری
۶۵	مذاکره کلید موفقیت در تجارت

۶۷	اصول حرفه ای مذاکره تجاری و زبان بدن
۷۲	مذاکرات تجاری و سیاسی
۷۳	ده گام اساسی برای شروع یک مذاکره اقتصادی موفق
۷۵	موفقیت در یک مذاکره تجاری
۷۷	اصول و فنون مذاکره
۷۸	بیست قانون طلایی در مذاکرات حرفه ای
۸۶	مذاکره به صورت حرفه ای
۸۸	دکترین مذاکرات حرفه ای
۹۴	اسرار و راز برای همه فصول
۹۵	تکنیک های مذاکره قدرتمند
۹۵	ترفندهای حرفه ای مذاکرات تجاری قدرتمند
۹۹	اعتماد به نفس در مذاکره
۱۰۱	اخلاق در مذاکره
۱۰۶	تأثیر پذیری یا تأثیر گزار در مذاکره
۱۰۷	آفت های مذاکره تجاری
۱۰۸	قانون ذره ذره
۱۱۰	ترفندهای اتمام مذاکره تجاری
۱۱۱	اهمیت روانشناسی مذاکره
۱۱۳	کنترل خشم در مذاکره
۱۱۵	ده روش پیتز دراکر برای مذاکره موثر
۱۱۷	توافقیهای نهان و آشکار
۱۱۹	دروغ در مذاکره
۱۲۱	تفاوت فرهنگها در مذاکره
۱۲۱	مذاکره میرزا تقی خان امیر کبیر مردی برای تمامی فصول
۱۲۵	مهارت نه گفتن و اظهار عدم تمایل در مذاکره تجاری
۱۲۶	نقش تفکر در روند مذاکره تجاری
۱۳۱	نظریه ناهنجاری ادراکی
۱۳۱	هنر گوش دادن فعال
۱۳۴	موقعیت های سخت

- ۱۳۵ مذاکره با افراد سرسخت
- ۱۴۱ تاکتیکهای فشار روی مواضع
- ۱۴۶ بایدهای مذاکره تجاری
- ۱۴۷ نبایدهای مذاکره تجاری

حصل چهارم :

- ۱۴۹ زن بدن چیست؟
- ۱۵۴ نانه ها - طلائی
- ۱۵۶ اهمیت عزت نفس
- ۱۵۸ چهار اصل کالبد
- ۱۶۴ شش گام به سمت وضع اندامی صحیح
- ۱۶۵ وضع اندامی صحیح و زبان بدن
- ۱۶۶ پنج نکته مهم موفقیت آمیز کم کردن وزن و جذاب تر شدن
- ۱۶۷ اسرار آرام گرفتن
- ۱۶۸ کالبد شناسی یک برخورد
- ۱۷۱ طرز نگاه کردن در صورت
- ۱۷۴ مفهوم خنده ها
- ۱۷۵ برخورد از نزدیک
- ۱۷۶ گنبد فضای شخصی
- ۱۷۸ مقابله با حملات اجتناب ناپذیر
- ۱۸۱ یادگیری تمرین فاصله ها
- ۱۸۲ اهمیت و صمیمیت قرارگیری
- ۱۸۴ قدرت نهفته دست دادن
- ۱۸۷ نگاه
- ۱۹۴ طرز برقراری ارتباط چشمی
- ۱۹۶ قدرت لمس کردن
- ۱۹۸ نقش وضعیت اندامی
- ۱۹۹ بازتابش آینه ای
- ۱۹۹ خداحافظی
- ۲۰۱ طراحي نمایش قدرت

- ۲۰۳ نمایش قدرت
- ۲۰۴ نیاز به سلطه گری
- ۲۰۵ سلطه گری از طریق کنترل فضا
- ۲۰۶ دست دادن قدرتی
- ۲۰۷ نگاه قدرتی
- ۲۰۸ مقابله با نگاه قدرتی
- ۲۰۸ نشستن (صندلی قدرت یا کیفر)
- ۲۰۹ تجاوز به فضای شخصی و مقابله با آن
- ۲۰۹ دفع کردن تجاوز به فضا
- ۲۱۰ سلطه یافتن از طریق کنترل وقت
- ۲۱۱ مقابله با سرکاری زمان
- ۲۱۲ برخورد با یارانه
- ۲۱۳ ملاقات ساده پدیران
- ۲۱۳ دریافت صحیح از دیگران
- ۲۱۴ سن
- ۲۱۴ جایگاه
- ۲۱۵ شغل
- ۲۱۷ دریافت صحیح از دیگران
- ۲۱۹ جایگاه و مدیریت برخوردها
- ۲۲۱ صدای زنگ ناقوس کلیسا
- ۲۲۲ دریافت صحیح اضطراب
- ۲۲۳ دریافت صحیح علائم خرید
- ۲۲۵ دریافت صحیح دوستی
- ۲۲۶ کج کردن گردن
- ۲۲۷ دریافت صحیح فریبکاری

مقدمه

می گویند شبی پادشاهی خوابی پریشان دید. معبری آوردند تا خوابش را تعبیر کند. معبر گفت تعبیر خواب پادشاه این است که همه نزدیکانش را از دست خواهد داد و به زودی شاهد مرگ خانواده خود خواهد بود. پادشاه از این گفته عصبانی شد و دستور قتل او را صادر کرد. معبر دیگری آوردند. معبر دوم خواب پادشاه را این طور تعبیر کرد که عمر پادشاه از عمر نزدیکانش بیشتر خواهد بود و زمان بیشتری زندگی خواهد کرد. پادشاه شادمان شد و به معبر دوم پادشاه داد؛ و گفت: مفهوم تعبیر هر دو معبر، یکی بود اما تفاوت و تاثیر زبان، سخن را گفتار به جا و تشخیص موقعیت، از زمین تا آسمان است.

ما نیز برای برقراری ارتباط موثر و پی های محکم میان خود و دیگران باید راههای رابطه درست و موثر در مذاکره بدانیم. مذاکره و ارتباط با دیگران در مسائل روزمره زندگی اجتناب ناپذیر است. در خانه، کوچه و بازار و یا شرکت و حتی در سازمانها نیازمند دانستن علم و هنر ارتباط درست و مذاکره هستیم که منافع خود را مشروع، رضایت بخش و منصفانه تعیین کنیم.

از این رو برای رسیدن به این هدف مهم، در این کتاب به آموزش اصول و فنون مذاکره و آشنایی با زبان بدن می پردازیم. باشد که بتوانیم در آگاه ساختن شما عزیزان در این امور و به کار گیری مفید آن گامی موثر برداریم.

این کتاب که حاصل سالها تدریس و تحقیق و بیش از دو دهه همکاری مستقیم با پروفسور مسعود حیدری پدر علم مذاکره در ایران و خاورمیانه است را تقدیم می‌کنم به تمام کسانی که در حال اعتلای کسب و کار و توانایی‌های فردی و سازمانی خود هستند. شاید بهترین سخن این باشد، این مهم را یاد آوری کنم که افکار و اندیشه‌های انسان به گونه‌ای است که ممکن است فقط خواندن یک کتاب پایه اندیشه‌ها و افکار انسان را بر جای خالی یا در مسیر خاصی قرار دهد و چه بسا ممکن است کتابی مسیر پریشور یک یا میلیون‌ها انسان را در راه مخصوصی بیندازد.

آری میلیاردها انسان در سراسر گیتی، روح، امیدها، آرزوها، زمان، پول و انرژی خود را صرف توسعه اندیشه‌های جدیدی می‌کنند که به محض راه‌اندازی به شکل ایده‌ها، شکست می‌خورند. شاید در همین ثانیه‌ها، تعداد بسیار کمتری در حال توسعه ایده‌های جدید هستند که منجر به پیروزی خواهد شد. حتی برخی از آنها بسیار موفقتر شده و این ایده‌ها منجر به تولیداتی فرا منطقه‌ای و جهانی شده‌اند. در این مطالب شکی نیست اما قدم اول در این راه سخت و پر زحمت و شب‌چیز است و از کجا نشأت می‌گیرد؟ و شما در کدام دسته هستید؟

بسیاری فکر می‌کنند در این مسیر هستند اما متأسفانه در حتماً و قطعاً در بیراهه هستند، فکر می‌کنند می‌دانند اما نمی‌دانند. این کتاب مسیر مقدماتی برای رسیدن به موفقیت در شروع و یا ورود به بازار و کسب و کار و استخدام را برای شما هموارتر نموده و به قول معروف اگر خود، کارفرما و یا صاحب کسب و کاری هستید ارجه شما را تیزتر می‌نماید.

در بیشتر کسب و کارهای جدید شکست می‌خوریم و یا در مصاحبه‌ها و خریدها و فروش‌هایمان، یا حتی در یک مذاکره تجاری ساده دچار شکست و اشتباهات فاحش می‌شویم. این کتاب کمک می‌کند که شخصیت موفقتر، موثرتر و تری داشته و همچنین کمک می‌کند شما قدرتمندتر و پست‌میر مذاکره‌رفته و به مهارت‌های گفتگو، سخنوری و سخنرانی دست یابید. در صورتی که کار خود را به تازگی شروع نکرده باشید، این احتمال وجود دارد که شما به گذشته کاری خود و مذاکرات و نحوه مذاکره نمودن در گذشته‌ها متکی باشید.

اگر نگاهی تخصصی به مذاکرات تجاری گذشته خود داشته باشید و آنها را به دقت بررسی و تحلیل نمائید، متوجه خواهید شد که چه اشتباهات فاحشی دارید. نویسنده شانس کار کردن روی مذاکرات بسیاری در داخل و خارج از کشور را داشته و ماهها کار تئوری بر روی این مذاکرات و مستند سازی و دستورالعمل مذاکرات نقشه راه ما کرده و در تمام کتب مذاکره صرفا به مذاکره پرداخته شده حال آنکه علم مذاکره یک هزار پای است که هر پای آن در علوم دیگر مستتر است.

بنابراین برای اولین بار در کشور، ما کتابی برای شما تهیه کرده‌ایم. نمونه‌ایم و در آن هر آنچه را که قبل، در حین و حتی پس از مذاکره به آن نیاز دارید و مخصوصا آداب و تشریفات و حواشی مذاکره، فن بیان و هنر جذب و اقناع، پرداخته شده است که تاکنون در هیچ کتاب مذاکره‌ای به آن پرداخته‌اند و درواقع این کتاب به نحوی دایره المعارف فنون مذاکره محسوب می‌شود. البته در اینجا منظور ما از مذاکره، علاوه بر مذاکره

تجاری، مذاکره عاطفی، احساسی، فردی، خانوادگی، سیاسی و ... نیز می باشد.

جا دارد در این کتاب از اساتید محترم که در نگارش این کتاب ما را یاری نمودند مراتب قدردانی خود را اعلام نماییم و از سرکار خانم سهیلا مبارکی و استاد مهدی رحمانی که در تمام مراحل کتاب ما را همراهی کردند هم نهایت تشکر را بنماییم.

سایه ابدی رحمت الهی بر شما و خانواده محترم باد. امید است که این کتاب به شما در رسیدن به اهداف و تحقق اهداف خود، طی دو دهه کار علمی و عملی و تحقیقاتی را در این کتاب به شما برساند. من خالصانه از این حقیقت که شما این کتاب را می خرید، نهایت قدردانی می کنم. لطفا نظرات خود را برای من حتما ارسال نمایید.

مازیار میر

info@mazyarmir.com