

مذاکره سبز

علی محمد پور

بیشتر از ۵۰ هزار مذاکره با خود و دیگران در روز انجام می‌دهیم.
اگر بدنبال موفقیت در مذاکره می‌باشید همین حالا این کتاب را بخوانید.

سرشناسه : بهرام‌پور، علی، ۱۳۶۳ -
 عنوان و نام پدیدآور : مذاکره سبز: بیشتر از ۵۰ هزار مذاکره با خود دیگران
 در روز انجام می‌دهیم/ علی بهرام‌پور.
 مشخصات نشر : تهران : سخنوران ، ۱۳۹۵ .
 مشخصات ظاهری : ۹۲ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۵-۰۰۵-۵
 فهرست نویسی : فیپا
 موضوع : مذاکره — جنبه‌های روان‌شناسی
 موضوع : Negotiation — Psychological aspects
 موضوع : مذاکره
 موضوع : Negotiation
 موضوع : روابط بین اشخاص — جنبه‌های روانی
 موضوع : Interpersonal relations — Psych aspects
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۵/م۴۲/ب۶۳۷/ب۴
 رده بندی : ۵۸/۵
 شماره ثبت کتابخانه ملی : ۴۴۹۶۱۹۷

مذاکره سبز

بیشتر از ۵۰ هزار خود دیگران در روز انجام می‌دهیم

مؤلف : علی بهرام‌پور

ناشر : سخنوران

چاپ و بخش : مجموعه اهل سخن

طراحی، صفحه آرا و ویراستار: مجموعه اهل سخن

سال و نوبت چاپ : ۱۳۹۶ چاپ اول

شمارگان : ۱۰۰۰ نسخه

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۵-۰۰۵-۵

قیمت : ۱۴۸۰۰ تومان

مرکز بخش : ۰۹۱۹۴۹۲۳۹۰۲ و ۰۲۱۶۶۰۰۱۵۸۴

حق چاپ محفوظ است.



مقدمه

در دوران کودکی هر گاه پدر و مادر خواسته‌ای داشتم، آنها موافقت می‌کردند. همیشه برادر و خواهر هم می‌گفتند تو خوب می‌دانی که چه وقت و چگونه خواسته‌ات را مطرح کنی که «نه» نشنوی! در مدرسه هم وقتی بچه‌های کلاس درخواستی داشتند، من می‌خواستم تا آن را با معلم و ناظم در میان بگذارم. زیرا می‌دانستم که می‌توانم نظر مثبت آنها را جلب کنم.

بعدها در وزارت کشور و استانداری تهران که به کار منغبین مردم در جلسات و نشست‌ها با شهرداران و معاونین به مذاکره می‌پرداختم.

خوشبختانه من این شانس را داشتم که از نزدیک با تعدادی از شرکت‌های بزرگ و معتبر بین‌المللی در کشورهای روسیه، بلاروس، ترکیه و مالزی به عنوان مشاور و مذاکره کننده همکاری کنم.



۷.....	مقدمه
۱۳.....	فصل ۱: تعریف و اصول مذاکره
۱۵.....	مذاکره چیست؟
۱۷.....	انواع مذاکره
۲۱.....	مذاکره با خدشه
۲۱.....	مذاکره با دیگران
۲۲.....	چه رفتارهایی مذاکره کننده را مناسب می‌کند؟
۲۵.....	اصول مذاکره
۲۶.....	۱- تعیین هدف
۲۷.....	تشکیل یک تیم مناسب
۲۸.....	انتخاب آنالیزور
۲۸.....	بدن سازی
۳۰.....	شرایط محیطی
۳۰.....	شرایط احساسی
۳۱.....	مذاکره کنندگان حرفه‌ای
۳۲.....	۲- استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها
۳۳.....	آمادگی قبل از جلسه مذاکره
۳۸.....	کل دقیقه نود
۳۸.....	انتخاب یک محدوده برای اختیارات
۳۹.....	بازی چگونه پیش خواهد رفت؟
۴۰.....	فصل نقل و انتقالات
۴۲.....	یافتن شباهت‌ها و خواسته‌ها
۴۳.....	تمرین‌هایی برای مذاکره کردن
۴۴.....	تیپ و ظاهر

فصل دوم: ریز و درشت‌های مذاکره.....	۴۹
انتظار در مذاکره.....	۵۱
به هیچ وجه دروغ نگویم.....	۵۵
چرا خوب در مذاکره.....	۵۶
خوب است.....	۵۷
در هر صورت نباید پیش گویی کنیم.....	۵۹
.....	۶۰
امتیاز من در مذاکره.....	۶۳
ادب در مذاکره.....	۶۳
مواقعی که نباید مذاکرات را ادامه داد.....	۶۴

فصل سوم: اصول مذاکره.....	۶۷
نظر دیگران را بپرسم.....	۶۹
۱. سؤال کردن.....	۷۰
۲. منعکس کردن.....	۷۱
۳. خلاصه کردن به زبان خود.....	۷۲
۴. آماده کردن.....	۷۲
سه نکته بسیار مهم.....	۷۲
الف) توافق.....	۷۳
ب) ساختن.....	۷۳
ب) مقایسه کردن.....	۷۳
روش‌های تصمیم‌گیری.....	۷۳
۱- فرمان.....	۷۴
۲- مشاوره.....	۷۴
۳- رای‌گیری.....	۷۵
۴- نظرخواهی از سایرین.....	۷۶
کدام روش برای تصمیم‌گیری بهتر است؟.....	۷۶
حالا وقت اقدام است.....	۷۷
مستندسازی کارها.....	۷۸



۷۹.....	فصل چهارم: مذاکرات مجازی
۸۱.....	اصول مذاکرات مجازی
۸۲.....	دسته‌بندی افراد در مذاکره
۸۲.....	۱- افراد بصری
۸۲.....	۲- افراد سمعی
۸۳.....	۳- افراد ترکیبی
۸۳.....	مذاکره ترکیبی
۸۳.....	۱- آغاز مذاکره
۸۵.....	۲- اواسط و اتمام مذاکره
۸۶.....	۳- پایان داد
۸۶.....	دام‌های مذاکرات مجازی
۸۷.....	نکاتی درباره ارتباط با افراد مذاکره
۸۹.....	جمع‌بندی
۹۱.....	تقدیر و تشکر