

۱۵۹۷۹۴۵
۹۷۵۵۹

به نام خدا

مؤسسه فرهنگی هنری
دیباکران تهران

اصول و فنون مذاکره

مهندسی زبان بدن

مؤلف

شاهین ربیعی



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

عنوان کتاب: اصول و فنون مذاکره، مهندسی زبان بدن

مؤلف: شاهین ربیعی

ناشر: ریسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

صفحه آرایشی: فرشید علیانی

طراح جلد: داریوش شمسایی

نوبت چاپ: اول

تاریخ نشر: ۱۳۹۷

چاپ و صحافی: دانشجو

تیراژ: ۱۰۰ جلد

قیمت: ۲۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۸۷۸-۸

نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خی کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱

تلفن: ۲۲۰۸۵۱۱۱-۶۶۴۱۰۰۴۶

کد پستی: ۱۳۱۴۹۸۳۱۸۵

فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

سرشناسه: ربیعی، شاهین، ۱۳۶۷-

عنوان و نام پدیدآور: اصول و فنون مذاکره، مهندسی زبان بدن

مؤلف: شاهین ربیعی

مشخصات نشر: تهران: دیباگران تهران: ۱۳۹۷

مشخصات ظاهری: ۱۷۲ ص: مصور.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۸۷۸-۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: مذاکره

موضوع: Negotiation

موضوع: ارتباط غیر کلامی

موضوع: Nonverbal communication

موضوع: زبان ایما و اشاره

موضوع: Body language

رده بندی کتبی: ۶۳۷ BF ۱۳۹۷ ۲/۴۲۲م/

رده بندی دیسیپلین: ۱۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۱۵۰۰۳

www.mftbook.ir / www.dibagaran-tehran.com / www.mftdibagaran.ir

لینک ربات دیباگران : @dibagaran-tehranbot

نشانی تلگرام: @mftbook

پست الکترونیکی: bookmarket@mftmail.com

فهرست مطالب

۹..... آشنایی با مفاهیم عمومی

۱۱..... خود آزمونی قبل از شروع مطالعه

۱۷..... ضرورت مذاکره

۱۸..... سوال اول : چرا اصول و فنون مذاکره را می آموزیم؟

۱۹..... سوال دوم : چرا اصول و فنون مذاکره را می آموزیم؟

۱۹..... سوال سوم : چرا اصول و فنون مذاکره را می آموزیم؟

۲۰..... سوال چهارم : چرا اصول و فنون مذاکره را می آموزیم؟

۲۲..... حوزه روانشناسی

۲۳..... حوزه هوش مدیریتی

۲۳..... حوزه ارتباطی

۲۴..... مدل تیپ شناسی شخصیت بنزی

۲۵..... (۱) تیپ شخصیتی حرکتی

۲۸..... (۲) تیپ شخصیتی ذهنی

۳۰..... (۳) تیپ شخصیتی احساسی

۳۲..... آیا تفاوت مدیر با رهبر را می دانید؟!

۳۴..... آیا تیپ های شخصیتی قابل تغییر می باشند؟

۳۴..... استفاده از تکنیک بلوف در مذاکره

۳۵..... انواع مختلف بلوف و نحوه استفاده

۳۸..... مناظره

۳۹..... عناصر مذاکره

۴۳..... انواع مذاکره

۴۴..... انواع شیوه مذاکره

۴۷ (ب) مذاکره اصولی
۴۷ تکنیک های کاربری در مذاکره

۵۹ هوش مدیریتی

۶۰ (۱) تکنیک تعریف مثبت واقعی
۶۱ (۲) تکنیک شخص ثالث مجهول
۶۱ (۳) تکنیک گفت و گواز رقبا
۶۲ (۴) تکنیک شراکت
۶۲ (۵) تکنیک نیفتادن در دام هندوانه
۶۳ (۶) تکنیک خاتمه مذاکره

۷۲ زبان بدن

۷۴ زبان بدن یک علم دقیق است!
۷۴ زبان بدن - مفهوم رُست ها، علامت ها و سایر عوامل
۷۵ تاریخچه زبان بدن

۸۲ تفسیر زبان بدن

۸۳ تکنیک ۴۷۸

۸۵ شناخت مغز

۹۲ مغز و ترشح هورمون ها

۹۴ زبان بدن چشم ها

۱۰۵ تحلیل صورت و چهره

۱۱۲ زبان بدن بینی

۱۱۵ تفسیر دهان در زبان بدن

۱۱۶ زبان بدن سر و گردن

۱۱۸.....	زبان بدن شانه ها
۱۱۸.....	زبان بدن قفسه سینه
۱۱۹.....	زبان بدن دست ها
۱۳۷.....	تاثیر روانی شناختی دست دادن
۱۴۴.....	نکات عمومی در زبان بدن

۱۴۶.....	ان ال پی در مذاکره
۱۴۷.....	ارتباط
۱۴۷.....	افراد دیپلاری
۱۴۸.....	افراد سنییداری
۱۴۹.....	افراد لمسی
۱۵۱.....	افراد کیفی
۱۵۱.....	افراد کمی
۱۵۲.....	انواع سناریوها در مذاکره
۱۵۴.....	انواع سناریو ها در مذاکرات
۱۵۷.....	هدف گذاری استراتژیک در مذاکره

۱۶۲.....	پاسخ خود آزمون قبل از مطالعه
----------	------------------------------

۱۷۱.....	سخن آخر
----------	---------

❖ مقدمه مولف

با سلام خدمت شما خواننده محترم، کتابی که در اختیار دارید حاصل تجربه و برداشت مولف در ۳۰ سال زندگی می باشد. این نکته را برای این متذکر شدم که بدانیم ما هر لحظه در زندگی شکل های مختلف و در تمام سنین در حال آموختن و یاد گرفتن هستیم.

من شاهی ربیعی متولد شهر تهران، در برهه ای از زندگی خود احساس کردم که برای ادامه دادن صحنه زندگی باید بر پرورش خود سرمایه گذاری داشته باشم. از سن ۱۰ سالگی به خاطر شرایط شغلی پدر به مازندران هجرت کردم و از تمام دوستان و همبازی های خود فاصله گرفتم. چالشی که بنده با آن روبرو بودم هم سبب دوری از دوستان بود هم ایجاد روابط جدید با دیگران. در آن سن خاطرم هست که برقراری ارتباط با افراد جدید دشوار بود و فکر غم دوری از همبازی ها هم شاید ۳ الی ۴ ساعت از ذهن بنده را مشغول می کرد.

از همان دوران تلاش کردم که با شیوه های گوناگون و برقراری ارتباط با افرادی که حتی از لحاظ فرهنگی هم با هم فاصله داشتیم، خلا همبازی را جبران کنم. همه چیز خیلی خوب پیش می رفت تا زمانی که در سن ۱۷ سالگی پزشکان تشخیص بیماری ام ای که نوعی بیماری خود ایمنی است را بر روی بنده گذاشتند. درک و هضم این بیماری حتی برای افراد بالغ و جاافتاده هم شاید کمی سخت باشد و بنده در زندگی با این چالش روبرو شدم که خودم باید با تمرین و پروتس و ضمیر ناخودآگاه خود در این مسیر ادامه دهم. نهایت سپاس را از خانواده عزیزم به دلیل اینکه در تمامی این سال ها در کنار بنده بودند و اجازه ندادند که احساس متفاوت بودن یا کمتر از دیگران را داشته باشم را دارم.

از سن ۱۸ سالگی برای اینکه خودم را بیشتر به خودم ثابت کنم وارد بازار کار شدم و تمام تفریحات من با هم سن های خودم رنگ و بویی متفاوت گرفت. روزی ۱۲ ساعت کار برای پرورش و کسب تجربه، آخر هفته ها هم برای اثبات خودم به خودم کوهنوری های طاقت فرسا که حتی هموردان و دوستانی هم که سلامت کامل داشتند پشت سر بنده جا می ماندند و فقط گروه اندکی به قله می رسیدیم. کمی

مقدمه غیر مرتبط با عنوان کتاب را بیان نموده ام و دلیل آن این است که اولین کتاب بنده است و بسیار تمایل داشتم ارزش خودباوری را حتما در آن جای دهم. زمانی که با تمام وجود چیزی را بخواهی و برای آن تلاش کنی حتما به آن دست خواهی یافت. بنده فارغ التحصیل از دانشگاه پیام نور رشت در دوره لیسانس و دانشگاه آزاد اسلامی در دوره کارشناسی ارشد می باشم و همیشه بر این باور بوده ام که تخصص داشتن افراد نقش اصلی تمایز آنها در زندگی شخصی و حرفه ای خواهد داشت. افتخار آن را دارم که در ۳۰ سالگی بیش از ۱۰۰ سمینار آموزش و ۴۰۰ دوره مرتب مدیریتی را با همکاری دانشگاه ها و مراکز آموزشی برگزار نموده ام. چندین سال قبل برای تدریس در دانشگاه ها بسیار تلاش کردم و چون فارغ التحصیل از دانشگاه های مرجع با معدل بالا نبودند حاضر به همکاری با بنده نبودند اما من به این باور رسیده ام که بسیار ارزشمند است که خودم را به خودم مجدداً ثابت کنم. هم اکنون درخواست های بسیاری برای برگزاری دوره های آموزشی از سوی همین دانشگاه ها برای بنده ارسال می شود و تقویم آموزشی بنده معمولاً از شهریور ماه قبل تنظیم می شود. خود را باور کنید و ایمان داشته باشید خواستن، توانستن است. مدیریت هنر زندگی است و شما می توانید از امروز این هنر را اصولی و تخصصی دنبال کنید.

یا حق