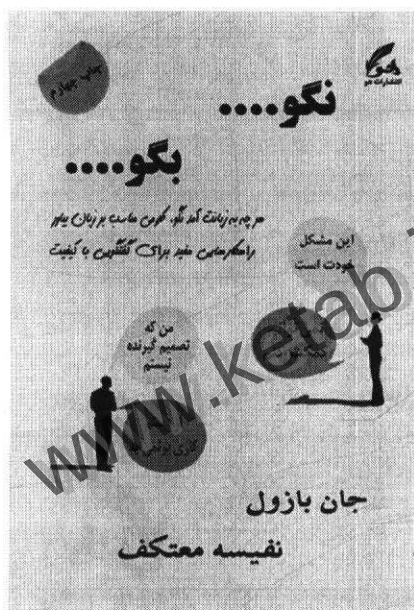


نگو....! بگو...!



جان بازول
نفیسه معتکف



انتشارات هو

عنوان و نام پدیدآور : نگو...! نگو...! / جان بازول ، نفیسه معتکف
 مشخصات نشر : تهران، انتشارات هو ۱۳۹۸ ۱۶۸ ص
 شابک : 978-600-5512-19-9
 عنوان اصلی : What to say to get your way...
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 موضوع : ارتباط گفتاری - روابط بین اشخاص
 رده بندی کنگره : P ۹۵/ ۱۳۸۹ ا ب ۲
 رده دیویی : ۳۰۲/۲۲۴۲
 شماره کتابشناسی ملی : ۴۶۴۱۹۱۲

www.ketab.ir



انتشارات هو

نام کتاب: نگو...! نگو...!
 ناشر: هو
 نویسنده: جان بازول
 ترجمه: نفیسه معتکف
 صفحه آرا: پروانه نصرالهی
 چاپ: پیشگامان
 تیراژ: ۲۰۰ جلد
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۵۱۲-۱۹-۹
 ISBN: 978-600-5512-19-9

مرکز پخش انتشارات هو:

۰۹۰۲۱۴۱۴۵۵۸-۰۹۱۲۶۰۸۸۴۱۵-۸۸۴۸۵۰۷۶

فهرست

۱۱	تو قدرت داری!
۱۵	گفت و گوی شش مرحله‌ای
۱۷	از کلمه‌ی «من» استفاده کن
۳۰	تقاضا برای شغل
۳۱	نام‌های همراه با سوابق کاری
۳۳	ایمیل‌ها
۳۵	به گردن دیگران بینداز
۳۸	لطفاً
۴۷	توانستن / امکان داشتن / شاید / احتمالاً
۵۰	توصیه
۶۶	پذیرش شغل
۶۹	از زودروبی دوری کن
۷۰	اعلام وصول
۸۵	چگونه کسی را از کار اخراج کنی
۸۷	موضوع را به صورت سؤالی مطرح کن
۱۰۷	ارائه‌ی راه‌حل
۱۰۹	آزاردهنده نباش
۱۱۹	از منفی‌گرایی پرهیز کن
۱۲۵	نوشتن یادداشت تشکر
۱۲۹	پیام توأم با ملاحظت
۱۴۲	مؤدب باش
۱۵۳	آداب ادارات و شرکت‌ها
۱۶۷	مواردی که مانع درددل می‌شود

کلام اهمیت دارد

➤ به سناریوی زیر توجه کن: تو در جلسه‌ای هستی تا مذاکره‌ای بسیار مهم را برای شرکت خودت نهایی کنی. وضعیت به قدری حساس است که هر دو مدیرعامل حضور دارند. متأسفانه، مذاکره‌کننده‌ی اصلی تو که مدیر فروش است و براد نام دارد، به دست و پاچلفتی بودن معروف است. مدیرعامل دیگر شرکت، آقای اسمیت، اظهار می‌دارد: «تا حالا که مذاکره به جایی نرسیده است و من تصور می‌کنم در مد نظر قرار دادن تمام پیشنهادهای شما... بیش از حد منصفانه برخورد کردیم.»

براد حرف او را قطع می‌کند: «کاملاً با این حرف مخالف هستم. دیروز که مدیر بازاریابی حسابی چوب لای چرخ ما گذاشت.»

یک‌دفعه جو اتاق سنگین می‌شود. از آنجا که تو از بیشتر موارد مذاکره با خبر بودی، مصمم می‌شوی قبل از اینکه کار به جاهای باریک بکشد، حرفی بزنی.