



روزنامه

مجموعه مترجم

آئین روابط مؤثر

تونی الساندرا
جیم کت کارت

محمد رضا آل یاسین

در باره نویسندگان

دکتر آنتونی الساندرا سالها استاد و مربی تمام وقت رشته روابط عمومی، فروش و بازاریابی دانشگاه ایالتی جورجیا و دانشگاه سن‌دیه‌گو بوده است. افزون بر این او در زمینه مدیریت و اثربخشی، مشاور عالی‌رتبه سرپرستان و مدیران شرکتهای عمده، مسئولان بلندپایه سازمانهای دولتی، کارگزاران شرکتهای تولیدی می‌باشد. دکتر الساندرا تألیفات بسیار زیادی در رشته روابط عمومی، فروش و بازاریابی دارد و مقالات فراوانی در روزنامه‌ها و مجلات از وی به چاپ رسیده است. او همه ساله در زمینه بهبود روابط انسانی بیش از صد سخنرانی ایراد می‌کند.

جیم‌گت کارت کارشناس ارتباطات و روابط عمومی است و مسئولیت یک شرکت بزرگ چندملیتی را به عهده دارد. به اعتقاد آقای گت کارت، هر مؤسسه و تشکیلات خواه کوچک و یا بزرگ، با مراقبت از کارکنان و مشتریان می‌تواند در زمانی بسیار کوتاه، به نتایج بسیار خوب و ارزنده دست یابد. او با همین هدف به بانکهای عمده، شرکتهای تولیدی بزرگ و

سازمانهای دولتی و خصوصی خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهد. جیم‌کارت کارت تا به حال بیش از ۶۰۰ سخنرانی در زمینه بهبود مناسبات انسانی ایراد کرده و از انجمن سخنرانان آمریکا موفق به اخذ درجه عالی C.S.P شده است. کتابهای جیم‌کارت در رشته روابط اجتماعی، مدیریت و بازاریابی، تا به حال به بسیاری از زبانهای عمده جهان ترجمه شده است.

فهرست مطالب

مجموعه سخن‌ها و نوشته‌ها در زمینه‌های مختلف از جمله روانشناسی، بازاریابی، مدیریت، روابط عمومی، و غیره. این مجموعه شامل سخن‌ها، مقالات، و نوشته‌های جیم‌کارت است که در طول سالها در مجله‌ها، روزنامه‌ها، و کتابها منتشر شده است. این مجموعه به منظور آشنایی بیشتر با تفکرات و دیدگاه‌های جیم‌کارت در زمینه‌های مختلف تهیه شده است. این مجموعه شامل سخن‌ها، مقالات، و نوشته‌های جیم‌کارت است که در طول سالها در مجله‌ها، روزنامه‌ها، و کتابها منتشر شده است. این مجموعه به منظور آشنایی بیشتر با تفکرات و دیدگاه‌های جیم‌کارت در زمینه‌های مختلف تهیه شده است.

۵۱۱ نامه‌ها و مقالات در مجله
۷۱۱ سخن‌ها و نوشته‌ها در مجله
۷۲۱ سخن‌ها و نوشته‌ها در مجله
۷۶۱ سخن‌ها و نوشته‌ها در مجله

فهرست

| عنوان | صفحه |
|---|------|
| قدرت نفوذ بر دیگران..... | ۱۳ |
| مردم متفاوتند، اما تفاوتها قابل پیش‌بینی است..... | ۱۹ |
| جهت‌گیری ارتباطی..... | ۲۷ |
| نیاز به کسب قدرت..... | ۵۳ |
| الگوی ارتباطی سلطه‌گر..... | ۵۵ |
| برقراری رابطه مؤثر با سلطه‌گران..... | ۶۳ |
| نیاز به پیشرفت..... | ۷۱ |
| الگوی ارتباطی حسابگر..... | ۷۳ |
| برقراری رابطه مؤثر با حسابگران..... | ۸۵ |
| نیاز به مصالحه و توافق..... | ۹۱ |
| الگوی ارتباطی سازشگر..... | ۹۳ |
| برقراری رابطه مؤثر با سازشگران..... | ۱۰۵ |

| | |
|---|-----|
| نیاز به رابطه با دیگران..... | ۱۱۵ |
| الگوی ارتباطی خونگرم و اجتماعی..... | ۱۱۷ |
| برقراری رابطه مؤثر با افراد خونگرم و اجتماعی..... | ۱۲۷ |
| نگاهی دیگر به الگوهای ارتباطی..... | ۱۳۷ |

مقدمه

آیا تا به حال در روابط و مناسبات اجتماعی خود با موانعی رو به رو بوده‌اید؟ آیا در حال حاضر در روابط با همسر، فرزندان، دوستان و همکاران خود دچار مشکل هستید؟ آیا مایلید بتوانید خود و دنیای خویش را از دریچهٔ چشمان افراد دیگر بنگرید؟ آیا می‌خواهید به طور عمده و اساسی توانایی خود را در سازگاری با دیگران، صرفنظر از طبقهٔ اجتماعی، میزان تحصیلات، نژاد و رنگ آنان، افزایش دهید.

گرچه شخصیت انسان مانند اثر انگشت او یکتا و منحصر به فرد است. با این وصف رفتار هر فرد در محدودهٔ چارچوبی منظم، قابل پیش‌بینی است. در حقیقت الگوهای رفتاری انسان نمایانگر خواسته‌ها، و نیازها و انتظارات اوست و هرکس با رفتار و گفتارش به شما می‌آموزد که برای نفوذ و گسترش رشته‌های صمیمیت با وی چگونه رفتار کنید. برای این منظور تنها کافی است به آنچه دیگران می‌گویند گوش بسپارید، رفتارشان را کانون توجه قرار دهید و در صدد یافتن علایم و نشانه‌هایی باشید که از انتظارات، نیازها و احساسات آنان حکایت می‌کند.