

۲۱ اصل مطلقاً شکست‌ناپذیر مذاکره

از برایان تریسی

و ۹ مقاله فوق‌العاده در باره مذاکره

از ۸ نویسنده دیگر



گردآوری اشرف رحمانی - کورش طارمی

ترجمه اسماعیل مسینی - فرغ بافنده

این ترجمه با مجوز برایان تریسی به چاپ رسیده است

سرشناسه: رحمانی، اشرف، ۱۳۴۲ - گردآورنده

عنوان و پدیدآور: ۲۱ اصل مطلقاً شکست‌ناپذیر مذاکره از برآیان تریسی و ۹ مقاله فوق‌العاده در باره مذاکره از ۸ نویسنده دیگر/

گردآوری اشرف رحمانی، کورش طارمی؛ ترجمه اسماعیل حسینی؛ فرخ بافنده

مشخصات نشر: تهران: راشین، ۱۳۸۵؛ مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص. شابک: 964-7851-66-9: 964-7851-66-4: 978-964-7851-66-4

یادداشت: عنوان دیگر: بیست و یک اصل مطلقاً شکست‌ناپذیر مذاکره از برآیان تریسی و ۹ مقاله فوق‌العاده درباره مذاکره از ۸ نویسنده دیگر؛ عنوان گسترده: بیست و یک اصل مطلقاً شکست‌ناپذیر مذاکره از برآیان تریسی و ۹ مقاله فوق‌العاده درباره مذاکره از ۸ نویسنده دیگر.

موضوع: مذاکرات بازرگانی؛ موضوع: کارآفرینی - جنبه‌های روانشناسی؛ موضوع: موفقیت در کسب و کار؛ موضوع: مذاکره - جنبه‌های روانشناسی.

شناسه افزوده: طارمی، کورش، ۱۳۴۲ - گردآورنده: شناسه افزوده: حسینی، اسماعیل، ۱۳۴۶ - مترجم: شناسه افزوده:

بافنده، فرخ، ۱۳۵۷ - مترجم.

رده‌بندی کنگره: ۹ب۳/۵۸۱ HD رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۵۲ شماره کتابخانه ملی: ۴۵۹۳۲-۸۵م

ناشر: انتشارات راشین، تهران: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ شهدای ژاندارمری، پلاک ۲۲۴

تلفن: ۶۶۴۱۷۰۰۴

email: rashinpress@yahoo.com

مرکز پخش: انتشارات رهنما، تهران: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ شهدای ژاندارمری، پلاک ۲۲۰

email: info@rahnmapress.com

ص پ ۱۳۱۴۵/۱۸۴۵ تلفن: ۶۶۴۰۰۹۲۷

http://www.rahnmapress.com

نمابر: ۶۶۴۶۸۱۹۴ سایت اینترنتی:

لیتوگرافی: فراندیش

چاپ اول: ۱۳۸۶

تیراژ: ۵۰۰۰

بها: ۱۰۰۰ تومان

فهرست

۵	پیش‌گفتار
۷	۲۱ اصل مطلقاً شکست‌ناپذیر مذاکره (برایان ترسی)
۱۱۴	چطور مذاکره‌کننده موفق‌باشیم؟ (دکتر رابرتا شیلر)
۱۲۳	ده درس مذاکره برای مدیران (اد برادو)
۱۳۴	فروشنده‌گی و مذاکره مستقیم با مشتری (راسل جی بلیک)
۱۴۲	مذاکره اینترنتی با مشتری (اینگوار گریمزمو)
۱۵۲	زن‌ها چطور می‌توانند حرفه‌ای مذاکره کنند؟ (مری گرین‌وود)

- ۱۶۱ ایجاد اعتماد و حسن تفاهم (جان باو)
- ۱۶۹ چهار نکته فوق العاده برای متقاعد کردن همه (مایکل لی)
- ۱۷۴ چگونه انتقاد کنیم اما دوست داشتنی باقی بمانیم؟ (مایکل لی)
- ۱۸۰ راه‌های جایگزین یا مکمل مذاکره (دکتر جین سیمینر داچرتی)

پیش‌گفتار

در واقع بعد از خواندن اصول و روش‌های مذاکره بود که فهمیدیم چقدر به یاد گرفتن این فن نیاز داشته‌ایم. فن مذاکره کردن در واقع همان فن زندگی کردن است.

از میان مقاله‌های زیادی که در سال‌های اخیر در باره «مذاکره» به زبان انگلیسی منتشر شده است ۱۰ مقاله فوق‌العاده ارزشمند را گردآوری کردیم. این مقالات را به این دلیل انتخاب کردیم که بیشتر جنبه کاربردی دارند و خود ما مهم‌ترین روش‌هایی را که در مذاکره یاد گرفته‌ایم از این مقالات آموخته‌ایم.

از مترجمین توانای کتاب‌های «خودیاری» و «راهنمای کسب‌وکار»، آقای اسماعیل حسینی و خانم فرخ بافنده، خواهش کردیم که ترجمه کتاب را بر عهده بگیرند که

خوشبختانه با بزرگواری پذیرفتند. در اینجا جا دارد از دقت و حوصله‌ای که این عزیزان همیشه در کار ترجمه به خرج می‌دهند قدردانی کنیم.

مقالات را برای استفاده بهتر خوانندگان ایرانی، جرح و تعدیل کردیم و هر جا که ضرورت داشت عباراتی را به متن افزودیم تا پیش‌فرض‌هایی هم که نویسنده از خواننده انگلیسی‌زبان انتظار دانستن آنها را داشته است به خواننده فارسی‌زبان منتقل شود و متن فارسی هم مثل متن انگلیسی برای گروه اعظم خوانندگان به راحتی قابل فهم باشد.

امیدواریم که شما هم بتوانید مثل ما از درس‌های بسیار مهم این کتاب، هم در زندگی خصوصی و هم در زندگی حرفه‌ای، استفاده کنید.

اشرف رحمانی - کورش طارمی