



The first **Business School** in Iran

دامهای مذاکره

مؤلف:

محمد حسین غولی

با مقدمه دکتر مسعود حیدری

www.ketab.ir

دامهای مذاکره

مؤلف: محمد حسین غوثی

مکتب ماهان: ۱۳۹۲

۷۲ ص

ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۶۰۸۳-۰۹-۴

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیپا.

فارسی - چاپ اول

دامهای مذاکره

ج - عنوان ۱۳۹۰ غ ۴۲ م ۳۶۷ BF

رده‌بندی دیویی: ۳۰۲/۳

کتابخانه ملی ایران ۲۳۶۲۲۷۲



انتشارات ماهان

گستره مذاکره آنقدر وسیع است که هر روز با بخشی از آن مواجه می شویم. مذاکره گرچه به تنهایی روانشناسی انسانها نیست ولی شناخت روان انسانها به انجام بهتر آن کمک میکند. کتاب دامهای مذاکره که توسط آقای محمدحسین غوثی به تحریر درآمده است، گوشه‌ای است از دنیای پیچیده روانشناسی آدمی که شناخت آن به سلامت بهتر مذاکره یاری میرساند. اگر هدف مذاکره، رساندن مذاکره کنندگان به حداکثر منافع موجود در مذاکره باشد که البته اینگونه نیز هست، شناخت دامها و تله های مذاکره می تواند برای هرکسی در راستای رسیدن به این هدف یاریرسان باشد.

توفیق تمامی تلاش کنندگان در این زمینه را از خداوند متعال خواهیم.

دکتر مسعود حیدری



انتشارات مکتب ماهان

نام کتاب:	دامهای مذاکره
مؤلف:	محمد حسین غوثی
مسئول تولید:	سمیه بیگی
گرافیک و صفحه آرایی:	رسول رشیدی
مدیر اجرایی:	سید مهیار پویش
ناشر:	مکتب ماهان
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۹۲
تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
قیمت:	۱۲۰,۰۰۰ ریال
شابک:	ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۶۰۸۳-۰۹-۴

انتشارات مکتب ماهان: تهران، خیابان بهشتی، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه میراحسنی،

پلاک ۵ تلفن: ۸۸۱۰۵۰۴۰

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به موسسه آموزش عالی آزاد ماهان می باشد و هرگونه اقتباس و کپی برداری از این اثر بدون اخذ مجوز پیگرد قانونی دارد.

فهرست مطالب

۲.....	مقدمه.....
۱۲.....	دام کیک ثابت.....
۱۷.....	دام کوری ناشی از تمرکز.....
۱۷.....	دام اعتماد به نفس کاذب.....
۱۸.....	تعریف ریسک (در مذاکره).....
۲۹.....	دام قدرت.....
۳۱.....	دام مذاکره در سایه.....
۳۴.....	دام مذاکره با خود.....
۳۵.....	دام مذاکره با طرف ناتوان یا کم اختیار.....
۳۶.....	دام تمایل به حصول توافق.....
۳۷.....	دام ایفای نقش.....
۳۸.....	دام قطعیت.....
۴۲.....	دام سزارین.....
۴۳.....	دام والد.....
۴۴.....	دام باتنا.....
۴۸.....	دام دست به مهره حرکت.....
۴۹.....	دام لو دادن موقعیت.....
۵۰.....	دام محک زدن (خوردن).....
۵۱.....	دام افتادن در شایعه.....

- ۵۱..... دام تعداد نقشها.
- ۵۲..... دام تابوهای عقیدتی.
- ۵۳..... دام اغتشاش درگیرنده‌های طرف.
- ۵۳..... دام دیوار کاذب اعتماد.
- ۵۳..... دام لنگر.
- ۵۵..... دام حاشیه امنیتی.
- ۵۷..... دام سرمایه‌گذاری.
- ۵۸..... دام مدرک گزینشی.
- ۵۹..... دام پیش شرط گذاشتن.
- ۶۰..... دام پیش‌بینی.
- ۶۲..... دام هزینه‌های غیرقابل جبران.
- ۶۳..... دام عدم کنترل مکتوبات.
- ۶۴..... دام پس کشیدن.
- ۶۴..... دام سرد و گرم.
- ۶۵..... دام درخواست لحظات آخر.
- ۶۶..... دام سیب‌زمینی داغ.
- ۶۷..... دام عوض کردن مذاکره کننده.
- ۶۷..... دام معامله هلندی.
- ۶۸..... دام رقیب ناشناس.
- ۶۸..... دام نفر سوم.
- ۶۹..... دام مذاکره آنی.
- ۷۰..... دام صمیمیت، معرفت، محبت و ..
- ۷۰..... دام کیفی صحبت کردن.
- ۷۱..... دام چهارچوبها.
- ۷۵..... دام امتیاز زیاد امتیاز کم.
- ۷۵..... دام قدرت حقانیت.
- ۷۶..... دام منگنه.

۷۶.....	دام وسط چیزی را گرفتن.....
۷۷.....	دام پس گرفتن پیشنهاد.....
۷۸.....	دام خریدار دیگر.....
۷۹.....	سخن آخر.....
۸۰.....	منابع.....

www.ketab.ir