



۱۰. مقاله‌ای که از هاروارد باید بخوانید

مذاکره

اگر تاکنون هیچ مطالعه‌ای در زمینه مذاکره نداشته‌اید،
این مقالات بی‌بدیل هاروارد را از دست ندهید

تألیف:

انتشارات هاروارد

ترجمه:

محمودرضا گودرزی



فیفا

عنوان و نام پدیدآور: مذاکره: اگر تا کنون هیچ مطالعه‌ای در زمینه مذاکره نداشته‌اید، این مقالات بی‌بدیل را از دست ندهید. تالیف انتشارات هاروارد؛ ترجمه محمودرضا گودرزی.

مشخصات نشر: تهران: موسسه کتاب مهربان نشر، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۲۳۵ ص.؛ مصور، جدول، نمودار.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۰-۲۹۵-۳

وضعیت فهرست‌نویسی:

یادداشت: بالای عنوان: به از هاروارد باید بخوانید.

موضوع: مذاکره Negotiation

شناسه افزوده: گودرزی، محمودرضا، ۱۳۸۸-، ترجمه.

شناسه افزوده: انتشارات هاروارد بیزنس ریویو

شناسه افزوده: Harvard Business Review Press

رده‌بندی کنگره: ۶۳۷BF

رده‌بندی دیویی: ۱۵۸/۵

شماره کتابشناسی ملی: ۵۸۸۲۰۵۳

شناسنامه

عنوان: مذاکره: اگر تاکنون هیچ مطالعه‌ای در زمینه مذاکره نداشته‌اید، این مقالات بی‌بدیل هاروارد را از دست ندهید.

زلف: انتشارات هاروارد

ترجمه: محمود رضا گودرزی

ناشر: مؤسسه کتاب مهربان نشر

صفحه‌آرا: حسن احمدی

ویراستار: سیده زهرا حسینی

طراح جلد: فرزانه بوش

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۰۰-۲۹۵-۳

نوبت چاپ: اول زمستان ۱۳۹۸

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخر ایزی، خیابان شهدای ژاندارمری، نرسیده به

دانشگاه پلاک ۶۴

تلفن: ۶۶۹۷۱۷۵-۶

کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱

ایمیل و وب سایت: info@mehrabanshop.com - MehrabanPub.com

فروشگاه اینترنتی: Ketabemehraban.com

تلفن فروشگاه نشر بازگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق معنایی و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مترجم می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه‌ی کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

کتاب مهربان

فهرست مطالب

۷	شش عادت مذاکره کنندگان ناموفق
۸	حل مسئله‌ی اصلی مذاکره
۹	اشتباه اول: غفلت از مسئله‌ی طرف مقابل
۱۴	اشتباه دوم: منافع، تحت الشعاع قیمت
۲۰	اشتباه سوم: منافع، تحت الشعاع مواضع
۲۲	اشتباه چهارم: تلاش بیش از حد برای یافتن وجه اشتراک
۲۸	اشتباه پنجم: غفلت از بهترین جایگزین معامله
۳۱	اشتباه ششم: حطای دید / هوگیری‌ها
۳۹	پیش از شروع مذاکره، کنترل احساس در دست بگیرید
۴۰	۱. ابتدا درباره‌ی فرایند معامله مذاکره کنید، بعد سراغ مفاد قرارداد بروید
۴۲	۲. عادی‌سازی فرایند مذاکره
۴۵	۳. فضای مذاکره را ترسیم کنید
۴۹	۴. چارچوب مذاکره را کنترل کنید
۵۵	هنر مذاکره و نقش عواطف
۵۹	پرهیز از اضطراب
۶۴	مدیریت خشم
۶۸	مهار احساس ناامیدی و تأسف
۷۰	مهار خوشحالی و هیجان‌زدگی
۷۷	مذاکره‌ی موفق
۷۹	حرکات قدرتی

- حرکات فرایندی ۸۷
- حرکات تفاهم گرا ۹۲
- پانزده قانون مذاکره‌ی شغلی ۱۰۱
- قوانین مذاکره‌ی شغلی ۱۰۳
- بد گرفتن در فرهنگ‌های مختلف ۱۱۳
- مذاکره‌ی مستقیم: گفت و گو با پلیس نیویورکی ۱۲۹
- نامه‌ی راهنمای مذاکرات پیچیده ۱۴۵
- درس در ساحل ۱۴۸
- چهار ما، باب سراغ، بین مذاکراتی بروید و چرا؟ ۱۵۳
- طراحی و اجراء کمپین مذاکراتی ۱۵۴
- از معاملات ساده تا کمپین‌های بزرگ ۱۶۸
- چطور دیگران را وادار به معامله‌ی مددخانه کنیم ۱۷۱
- بعد از بله گرفتن ۱۸۵
- خطر معامله گران ۱۸۷
- مذاکره‌ی عملیاتی ۱۹۳
- چه وقت باید از معامله صرف نظر کنیم؟ ۲۱۱
- چه چیزی را واقعاً داریم می خریم؟ ۲۱۵
- ارزش مستقل شرکت هدف چقدر است؟ ۲۲۱
- هم افزایی‌های مثبت و منفی کجاست؟ ۲۲۵
- قیمت آخر ما چقدر است؟ ۲۳۰