

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۹	پیش‌گفتار مجموعه
۱۳	فصل ۱
۱۳	ماهیت مذاکره
۱۷	چند کلمه درباره‌ی حالت و شیوه‌ی دستیابی ما
۱۹	جو و سو کارتر
۲۳	ویژگیهای یک وضعیت مذاکره‌ای
۲۹	اتکای متقابل
۳۳	سازگاری مشترک
۴۰	ارزش خواستن و به وجود آوردن ارزش
۴۵	ناسازگاری
۵۴	کنترل موثر ناسازگاری
۵۸	خلاصه
۶۰	خلاصه ی فصل
۶۵	فصل ۲
۶۵	راهبرد و روش‌های چانه‌زنی پراکنده
۶۸	وضعیت چانه زنی پراکنده
۷۷	راهبردهای اساسی
۸۳	کارهای تدبیری
۹۲	موقعیت‌هایی که در طی مذاکره کردن اتخاذ می‌شوند
۱۰۳	بستن قرارداد
۱۰۵	ترفندهای رقابت شدید و بی رحمانه
۱۱۹	خلاصه‌ی فصل
۱۲۵	فصل ۳
۱۲۵	راهبرد و روش‌های مذاکره‌ی تکمیلی
۱۲۵	مقدمه
۱۲۸	مروری بر فرایند مذاکره‌ی تکمیلی
۱۳۲	مراحل اصلی در فرایند مذاکره تکمیلی
۱۶۲	عواملی که مذاکره‌ی تکمیلی موفقیت آمیز را آسان می‌کنند
۱۷۳	خلاصه‌ی فصل
۱۷۹	فصل ۴
۱۷۹	مذاکره: راهبرد و برنامه‌ریزی
۱۸۱	اهداف- مرکز توجهی که راهبرد مذاکره را پیش می‌برد
۱۸۴	راهبرد- طرح کلی برای دستیابی به اهداف مشخص
۱۹۵	فهمیدن جریان مذاکرات: مراحل و طبقات
۱۹۸	آماده شدن برای اجرای راهبرد: فرایند برنامه‌ریزی
۲۲۶	خلاصه‌ی فصل
۲۲۹	فصل ۵
۲۲۹	برداشت، درک و احساس
۲۳۰	برداشت
۲۳۴	تشکیل ساختار

۲۵۱	گرایش‌های شناختی در مذاکره
۲۶۱	کنترل کردن سوء برداشت‌ها و گرایش‌های شناختی در مذاکره
۲۶۳	حالت، احساس و مذاکره
۲۷۰	خلاصه‌ی فصل
۲۷۵	فصل ۶
۲۷۵	ارتباط
۲۷۵	در طول مذاکره درباره‌ی چه چیزی صحبت می‌شود؟
۲۸۰	مردم در مذاکره چگونه ارتباط برقرار می‌کنند؟
۲۸۹	چگونه ارتباط را در مذاکره بهتر کنیم
۲۹۵	موارد خاصی که باید در پایان مذاکره به آن توجه کرد
۲۹۷	خلاصه‌ی فصل
۳۰۱	فصل ۷
۳۰۱	به دست آوردن قدرت مذاکره و استفاده از آن
۳۰۲	چرا قدرت برای مذاکره کنندگان مهم است؟
۳۰۶	تعریف قدرت
۳۰۸	منابع قدرت- چگونه مردم قدرت به دست می‌آورند؟
۳۲۹	معامله با افرادی که قدرت بیشتری دارند
۳۳۲	خلاصه‌ی فصل
۳۳۵	فصل ۸
۳۳۵	اصول اخلاقی در مذاکره
۳۳۵	نمونه‌ای از تردیدهای اخلاقی
۳۳۹	منظور ما از "اصول اخلاقی" چیست و چرا آن‌ها در مذاکره اهمیت دارند؟
۳۴۵	درباره روابط اخلاقی در مذاکره چه مسائلی پیش می‌آیند؟
۳۵۶	چرا از روش‌های فریب‌آمیز استفاده می‌کنیم؟ انگیزه‌ها و پیامدها
۳۶۸	چگونه مذاکره‌کنندگان می‌توانند با فریبکاری طرف مقابل برخورد کنند؟
۳۷۴	خلاصه‌ی فصل
۳۷۹	فصل ۹
۳۷۹	روابط در مذاکره
۳۸۰	شایستگی نظریه‌ی ایجاد شده و تحقیق برای درک مذاکره در روابط
۳۹۳	عوامل کلیدی برای کنترل کردن مذاکرات در روابط
۴۰۹	خلاصه‌ی فصل
۴۱۵	فصل ۱۰
۴۱۵	گروه‌ها و تیم‌های چند جانبه
۴۱۵	ماهیت مذاکرات چند جانبه
۴۲۹	کنترل کردن مذاکرات چند جانبه
۴۵۲	خلاصه‌ی فصل
۴۵۵	فصل ۱۱
۴۵۵	مذاکره‌ی بین‌المللی و بین فرهنگی
۴۵۷	چه چیزی مذاکره‌ی بین‌المللی را متفاوت می‌سازد؟
۴۶۵	مفهوم آفرینی به فرهنگ و مذاکره
۴۷۳	تاثیر فرهنگ بر مذاکره: چشم اندازهای مدیریتی
۴۸۰	تاثیر فرهنگ بر مذاکره: چشم اندازهای تحقیق
۴۹۰	راهبرد موثر مذاکره از لحاظ فرهنگی
۴۹۸	خلاصه‌ی فصل

فصل ۱۲

بهترین کارها در مذاکره

- ۵۰۵ ۱- آماده باشید
- ۵۰۶ ۲- ساختار اساسی مذاکره را مشخص کنید
- ۵۰۷ ۳- BATNA را شناسایی کنید و از آن استفاده کنید
- ۵۰۸ ۴- آماده باشید تا مذاکره را ترک کنید
- ۵۱۰ ۵- ناسازگاری های اصلی مذاکره را کنترل کنید
- ۵۱۴ ۶- موارد نا مشخص را به خاطر داشته باشید
- ۵۱۶ ۷- یکپارچگی ها را فعالانه کنترل کنید
- ۵۱۷ ۸- شهرت خود را حفظ کنید
- ۵۱۸ ۹- به خاطر داشته باشید که خردمندی و انصاف به هم مربوط اند
- ۵۱۹ ۱۰- از تجربیات خود استفاده کنید