

فهرست مطالب

| | |
|-----|---------------------------------------------|
| ۷ | درباره نویسندگان |
| ۹ | فصل ۱ - ماهیت مذاکره |
| ۱۲ | چند کلمه درباره سبک و رویکرد |
| ۱۴ | جو و سوکارتر |
| ۱۷ | ویژگی های شرایط مذاکره |
| ۲۲ | وابستگی متقابل |
| ۲۵ | هماهنگی متقابل |
| ۳۰ | مطالبه ارزش و ارزش آفرینی |
| ۳۴ | تعارض |
| ۴۰ | مدیریت اثربخش تعارض |
| ۴۳ | مرور اجمالی فصول کتاب |
| ۴۶ | یادداشت ها |
| ۴۹ | فصل ۲ - راهبرد و تاکتیک های چانه زنی توزیعی |
| ۵۲ | موقعیت چانه زنی توزیعی |
| ۶۲ | وظایف تاکتیکی |
| ۷۲ | مواضعی که در طی مذاکرات اتخاذ می شوند |
| ۸۰ | تعهد |
| ۸۸ | انعقاد قرارداد |
| ۹۰ | تاکتیک های هاردبال |
| ۱۰۵ | یادداشت ها |
| ۱۰۷ | فصل ۳ - راهبرد و تاکتیک های مذاکرات تلفیقی |

| | |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| مقدمه | ۱۰۷ |
| وجه تمایز مذاکرات تلفیقی چیست؟ | ۱۰۸ |
| مروری بر فرایند مذاکرات تلفیقی | ۱۰۸ |
| گام‌های کلیدی در فرایند مذاکرات تلفیقی | ۱۱۳ |
| خلاصه بخش | ۱۳۴ |
| ارزیابی و گزینش راهکارهای جایگزین | ۱۳۵ |
| عواملی که مذاکرات تلفیقی موفق را تسهیل می‌کنند | ۱۴۱ |
| یادداشت‌ها | ۱۵۰ |
| | |
| فصل ۴ – مذاکره: راهبرد و برنامه‌ریزی | ۱۵۳ |
| راهبرد – برنامه‌ای کلی برای دستیابی به اهداف یک شخص | ۱۵۶ |
| ادراک جریان مذاکرات: مراحل و فازها | ۱۶۳ |
| کسب آمادگی برای اجرای راهبرد: فرایند برنامه‌ریزی | ۱۶۶ |
| یادداشت‌ها | ۱۸۸ |
| | |
| فصل ۵ – ادراک، شناخت و احساس | ۱۸۹ |
| ادراک | ۱۹۰ |
| کادربندی | ۱۹۴ |
| خلاصه بخش | ۲۰۵ |
| انحرافات شناختی در مذاکره | ۲۰۶ |
| مدیریت بد فهمی‌ها و انحرافات شناختی در مذاکره | ۲۱۵ |
| خلق و خو، احساس، و مذاکره | ۲۱۶ |
| یادداشت‌ها | ۲۲۴ |
| | |
| فصل ۶ – ارتباطات | ۲۲۷ |
| ارتباطات در طول مذاکره چیست؟ | ۲۲۷ |
| مردم در مذاکره چگونه ارتباط برقرار می‌کنند | ۲۳۳ |
| چگونه ارتباطات را در مذاکره بهبود بخشیم | ۲۴۰ |
| ملاحظات ارتباطی خاص در پایان مذاکرات | ۲۴۷ |
| یادداشت‌ها | ۲۴۹ |

فهرست مطالب ۷

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| فصل ۷ – یافتن و استفاده کردن از قدرت در مذاکره | ۲۵۱ |
| چرا قدرت برای مذاکره کنندگان مهم است؟ | ۲۵۲ |
| تعریفی از قدرت | ۲۵۳ |
| منابع قدرت – چگونه مردم قدرت را به دست می آورند | ۲۵۶ |
| مواجه شدن با دیگرانی که قدرت بیشتری دارند | ۲۷۶ |
| یادداشت‌ها | ۲۷۸ |
| فصل ۸ – اخلاق در مذاکره | ۲۸۱ |
| نمونه‌هایی از مسائل اخلاقی | ۲۸۱ |
| منظور ما از «اخلاق» چیست، و چرا اخلاق در مذاکره اهمیت دارد؟ | ۲۸۴ |
| چه سؤالاتی در مورد رفتار اخلاقی در مذاکره مطرح می شود؟ | ۲۸۹ |
| چرایی استفاده از تاکتیک‌های فریب؟ انگیزه‌ها و پیامدها | ۲۹۹ |
| چگونه مذاکره کنندگان می توانند با استفاده‌ی دیگری از فریب مواجه شوند؟ | ۳۰۸ |
| یادداشت‌ها | ۳۱۶ |
| فصل ۹ – روابط در مذاکره | ۳۱۷ |
| کفایت رویکردهای ایجاد شده برای تحقیق در مورد مذاکره در درون ارتباطات | ۳۱۸ |
| عناصر کلیدی مدیریت مذاکرات در ارتباطات | ۳۲۵ |
| یادداشت‌ها | ۳۴۱ |
| فصل ۱۰ – طرف‌های چندگانه و تیم‌ها | ۳۴۳ |
| ماهیت مذاکره کنندگان چند طرفه | ۳۴۳ |
| مدیریت مذاکرات چند طرفه | ۳۵۴ |
| یادداشت‌ها | ۳۷۲ |
| فصل ۱۱ – مذاکره بین‌المللی و بین فرهنگی | ۳۷۵ |
| مذاکره بین‌المللی: هنر و علم | ۳۷۶ |
| چه چیزی مذاکره بین‌المللی را متفاوت می کند؟ | ۳۷۷ |
| مفهوم‌سازی فرهنگ و مذاکره | ۳۸۴ |

تأثیر فرهنگ بر مذاکره: چشم اندازهای مدیریتی ۳۹۲

راهبردهای مذاکره پاسخگویی فرهنگی ۳۹۷

یادداشت ها ۴۰۵

فصل ۱۲ – بهترین عادت ها در مذاکرات ۴۰۷

۱. آماده شدن ۴۰۸

۲. شناسایی ساختار اساسی مذاکره ۴۰۹

۳. شناسایی و استفاده از BATNA ۴۱۰

۴. تمایل به کناره گیری داشته باشید ۴۱۱

۵. مهارت در پارادوکس های کلیدی مذاکره ۴۱۱

۶. ناملموس ها را به خاطر داشته باشید ۴۱۵

۷. مدیریت فعالانه ائتلاف ها ۴۱۷

۸. شهرت تان را دوست بدارید و از آن حفاظت کنید ۴۱۸

۹. به خاطر داشته باشید که عقلانیت و انصاف نسبی هستند ۴۱۹

۱۰. به یاد گرفتن از تجربیات تان ادامه دهید ۴۲۰