

فهرست مطالب

مقدمه مترجمان ----- ۱۷

مقدمه ----- ۱۹

فصل اول غیرکلامی ----- ۲۹

عنصر ۱: زبان بدن ----- ۳۱

عنصر ۲: تماس چشمی ----- ۳۵

عنصر ۳: حرکات دست و بازو ----- ۳۷

عنصر ۴: نقش صدا ----- ۴۰

عنصر ۵: طنز ----- ۴۲

عنصر ۶: استفاده از پاها ----- ۴۷

عنصر ۷: تصویر ----- ۴۹

فصل دوم دانش ----- ۵۵

عنصر ۸: نقش حیاتی ریاضیات ----- ۵۹

عنصر ۹: مذاکره به زبانی خارجی ----- ۶۱

عنصر ۱۰: مسیر یادگیری ----- ۷۱

عنصر ۱۱: آموزش ----- ۷۴

عنصر ۱۲: آموزش مذاکره ----- ۷۷

عنصر ۱۳: اقتصاد مذاکره ----- ۸۰

عنصر ۱۴: موضوع تخصصی مذاکره ----- ۸۵

عنصر ۱۵: استفاده از هوش مصنوعی برای ارتقای مهارت‌های مذاکره ----- ۸۷

۹۱	فصل سوم: ابزارها
۹۳	عنصر ۱۶: استراتژی مذاکره
۹۷	عنصر ۱۷: قوانین بازی
۱۰۰	عنصر ۱۸: سؤالات
۱۰۸	عنصر ۱۹: آزادی خواهی
۱۱۱	عنصر ۲۰: ارزش پنهان: اقتصاد مذاکره
۱۱۵	عنصر ۲۱: ارز اعتماد
۱۱۷	عنصر ۲۲: مدل ماتریس دسترسی به استراتژی (SAM)
۱۱۹	عنصر ۲۳: تهدیدها
۱۲۱	عنصر ۲۴: فعال سازی چند حس
۱۲۹	عنصر ۲۵: استفاده از دستور جلسه
۱۳۲	عنصر ۲۶: هدف برنامه ریزی شده
۱۳۳	عنصر ۲۷: کنار کشیدن
۱۳۵	عنصر ۲۸: پویایی تیمی
۱۳۷	عنصر ۲۹: تقسیم نقش ها در تیم
۱۳۹	عنصر ۳۰: تکنیک های بالون آزمایشی و پیشنهاد نجومی/پیشنهاد ناچیز
۱۴۲	عنصر ۳۱: نقطه شروع، حد پذیرش و هدف
۱۴۳	عنصر ۳۲: متغیرها
۱۴۷	عنصر ۳۳: هنر مدیریت موارد غیرقابل مذاکره
۱۴۹	عنصر ۳۴: مذاکره های میان فرهنگی
۱۵۲	عنصر ۳۵: احساسات، استرس و تعاملات شخصی
۱۷۰	عنصر ۳۶: اولویت بندی متغیرها: کلید اقتصاد مذاکره
۱۷۲	عنصر ۳۷: مهارت های شنیداری
۱۷۶	عنصر ۳۸: مفهوم و راهنمایی برای مدیریت مذاکرات سلامی
۱۷۹	عنصر ۳۹: تسلط بر مذاکره بسته ای: رویکردی جامع
۱۸۱	عنصر ۴۰: هزینه کل مالکیت

- عنصر ۴۱: تأیید اختیار تصمیم‌گیری ----- ۱۸۳
- عنصر ۴۲: شمشیر دولبه اتمام حجت‌ها ----- ۱۸۵
- عنصر ۴۳: وقفه: پذیرش آمادگی و صبر ----- ۱۸۷
- عنصر ۴۴: چک‌لیست‌ها ----- ۱۸۹
- عنصر ۴۵: بستن معامله: استراتژی‌هایی برای یک مذاکره مؤثر ----- ۱۹۵
- عنصر ۴۶: کار با خلاصه‌نویسی‌ها ----- ۱۹۸
- عنصر ۴۷: لنگر انداختن در مذاکره ----- ۲۰۳
- عنصر ۴۸: تحلیل پس از مذاکره: مدیریت پیامدها ----- ۲۰۵
- عنصر ۴۹: ایجاد برنامه‌ریزی برای مذاکره ----- ۲۰۸
- عنصر ۵۰: گزینه جایگزین بعدی در مذاکره ----- ۲۱۱
- عنصر ۵۱: آزمودن محترمانه محدودیت‌ها ----- ۲۱۴

فصل چهارم تاکتیک‌ها ----- ۲۱۷

- عنصر ۵۲: مذاکره‌کننده تهاجمی ----- ۲۲۰
- عنصر ۵۳: مذاکره‌کننده امتیازدهنده ----- ۲۲۸
- عنصر ۵۴: مصالحه در مذاکره: هنر ظریف توازن منافع ----- ۲۳۱
- عنصر ۵۵: مکث در مذاکره ----- ۲۳۶
- عنصر ۵۶: مذاکره‌کننده همکار ----- ۲۳۹

فصل پنجم احساسات ----- ۲۴۳

- عنصر ۵۷: استدلال‌ها ----- ۲۴۵
- عنصر ۵۸: برقراری ارتباط با طرف مقابل ----- ۲۵۰
- عنصر ۵۹: گفت‌وگوی کوتاه ----- ۲۵۴
- عنصر ۶۰: احساسات مثبت و منفی ----- ۲۵۶
- عنصر ۶۱: حفظ کنترل احساسی ----- ۲۶۰
- عنصر ۶۲: تقلب، بلوف‌زدن و دروغ‌های کوچک ----- ۲۶۲
- عنصر ۶۳: پایداری ----- ۲۶۵

- عصر ۶۴: پایبندی، ارتباط و رهبری ----- ۲۶۷
- عصر ۶۵: دوست‌داشتنی بودن در مذاکره: بینش‌هایی از تحقیقات ----- ۲۷۷
- عصر ۶۶: ایجاد ارتباط صمیمی ----- ۲۷۹
- عصر ۶۷: هوش هیجانی: پایه‌ای برای مذاکره مؤثر ----- ۲۸۱
- عصر ۶۸: تصمیم‌گیری و تعصبات هیجانی در مذاکرات ----- ۲۸۴

فصل ششم چیزهایی که باید در نظر گرفت ----- ۲۸۷

- عصر ۶۹: پیاده‌سازی اقتصاد در مذاکره ----- ۲۸۸
- عصر ۷۰: نقش میانجی‌ها/تسهیلگران ----- ۲۹۵
- عصر ۷۱: تصویری کلی ----- ۲۹۸
- عصر ۷۲: مهارت‌های رایج برای بهبود ----- ۳۰۵
- عصر ۷۳: مسیریابی در کیهان مذاکره: درس‌هایی از بینش جان گلن ----- ۳۰۷
- عصر ۷۴: رفع سوء تفاهم‌ها ----- ۳۰۹
- عصر ۷۵: هزینه کل مالکیت (TCO) ----- ۳۱۱
- عصر ۷۶: گوش دادن، خلاصه‌سازی و تثبیت (LSL) ----- ۳۱۴
- عصر ۷۷: قراردادهای مشروط ----- ۳۱۶
- عصر ۷۸: بررسی پس از مذاکره - ارزیابی مذاکره ----- ۳۱۸
- عصر ۷۹: مذاکره حضوری یا مجازی ----- ۳۲۰
- عصر ۸۰: قابلیت پیش‌بینی ----- ۳۲۴
- عصر ۸۱: متغیرهای نرم در مقابل متغیرهای سخت ----- ۳۲۶

فصل هفتم سطح نهایی ----- ۳۲۹

- عصر ۸۲: ماهیت تسلط بر مذاکره ----- ۳۳۱
- عصر ۸۳: استفاده مؤثر از سکوت ----- ۳۳۳
- عصر ۸۴: آموزش به دیگران ----- ۳۳۷
- عصر ۸۵: گسترش دامنه منافع ----- ۳۳۹

- عنصر ۸۶: آگاهی از زیرمتن ----- ۳۴۲
- عنصر ۸۷: مهندسی انسانی ----- ۳۴۷
- عنصر ۸۸: تسلط بر مهارت‌های حل تعارض ----- ۳۴۹

فصل هشتم مبانی اولیه مذاکرات ----- ۳۵۳

- عنصر ۸۹: عشق به مذاکره ----- ۳۵۶
- عنصر ۹۰: ایجاد اعتماد ----- ۳۵۸
- عنصر ۹۱: رهاسازی خلاقیت ----- ۳۶۴
- عنصر ۹۲: انتقال همدلی ----- ۳۶۷
- عنصر ۹۳: تمرین ----- ۳۷۱
- عنصر ۹۴: ظرافت‌های استدلال در مذاکره ----- ۳۷۳
- عنصر ۹۵: انعطاف‌پذیری ----- ۳۷۵
- عنصر ۹۶: مذاکرات اخلاقی ----- ۳۷۸
- عنصر ۹۷: انتخاب استراتژی ----- ۳۸۲
- عنصر ۹۸: طوفان فکری ----- ۳۸۷
- عنصر ۹۹: در نظر گرفتن جنسیت ----- ۳۹۰
- عنصر ۱۰۰: اطمینان از دریافت چیزی درمقابل چیز دیگر ----- ۳۹۳
- عنصر ۱۰۱: قدرت عادت ----- ۳۹۶
- عنصر ۱۰۲: بازتاب: مهارت‌ها و رفتارهای ضروری برای تبدیل شدن به... ----- ۳۹۸
- عنصر ۱۰۳: انتخاب مذاکره: به چالش کشیدن مسلمات ----- ۴۰۱
- قدردانی ----- ۴۰۴
- درباره نویسنده ----- ۴۰۶