

مذاکره

برایان تریسی

دکتر لیلی مشایخ

www.ketab.ir



انتشارات لیوسا

Tracy, Brian

Negotiation.

تریسی، برایان
مذاکره / برایان تریسی
ص. ۱۲۰

موفقیت در کسب و کار
م ۴ / ۵۸/۴
HD ۵۸/۴
۶۵۸/۴۰۵۲
۳۲۸۴۵۵۹

سرشناسنامه
عنوان و نام پدیدآور
مشخصات ظاهری
عنوان اصلی
موضوع
رده بندی کنگره
رده بندی دیویی
شماره کتابشناسی ملی

7



انتشارات لیوسا

■ نوبت چاپ: پنجم ۱۴۰۰

■ تیراژ: ۳۰۰ نسخه

■ چاپ: بهار ۱۴۰۰

■ صحافی: نشاط

■ قیمت: ۲۴۰۰۰ تومان

■ نام کتاب: مذاکره

■ نویسنده: برایان تریسی

■ مترجم: دکتر لیلی مشایخ

■ ویراستار: علی ابوطالبی

■ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۱۲-۲



۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵



۳۰۰۰۲۴۰۰۴۲



www.nashreliusa.com



instagram.com/dorsaliusa

۶۶۴۶۴۵۷۷

www.dorsabook.ir

liusa@nashreliusa.com

telegram.me/dorsaliusa



خیابان انقلاب، بین خیابان وصال و قدس (جنب سینما سپیده)، کوچه اسکو،
پلاک ۱۲، طبقه همکف.
(کد پستی: ۱۳۸۷۳-۱۴۱۷۸)

فهرست

۷		درباره‌ی نویسنده
۱۱		مقدمه
۱۶		فصل اول - همه چیز قابل مذاکره است
۲۱		فصل دوم - بر ترس خود از مذاکره کردن فائق شوید
۲۶		فصل سوم - انواع مذاکره
۳۱		فصل چهارم - روابط تجاری مادام‌العمر
۳۷		فصل پنجم - روش مذاکره
۴۳		فصل ششم - شیوه‌های استفاده از قدرت در مذاکرات
۴۶		فصل هفتم - تأثیر برداشت و تلقی
۵۰		فصل هشتم - تأثیر احساسات و هیجانات در مذاکره
۵۴		فصل نهم - نقش عنصر زمان در تصمیم‌گیری
۶۰		فصل دهم - از خواسته‌های خود آگاه باشید
۶۴		فصل یازدهم - طرح مذاکراتی دانشگاه‌ها را وارد
۶۷		فصل دوازدهم - آمادگی امری کلیدی است
۷۲		فصل سیزدهم - موضع خود و دیگران را کاملاً روشن کنید
۷۸		فصل چهاردهم - قانون چهار
۸۳		فصل پانزدهم - نیروی تلقین در مذاکره
۸۸		فصل شانزدهم - ترغیب از طریق عمل متقابل
۹۴		فصل هفدهم - متقاعد کردن با توسل به دلایل اجتماعی

مقدمه

موفقیت شما در تجارت و زندگی به توان مذاکره‌ی شما در هر شرایط و در جهت مصلحت و منفعت خودتان بستگی دارد. مذاکره کردن مهارتی کلیدی است که بر هر چه که می‌گویید و انجام می‌دهید و تقریباً بر تمامی تعاملات شما، چه شخصی و چه حرفه‌ای، اثر می‌گذارد. اگر شما نتوانید برای تأمین منافع خود مذاکره کنید، فریانی کسانی خواهید شد که نسبت به شما مذاکره‌کنندگانی توانمندترند. اگر شما مذاکره‌کننده‌ای ماهر باشید همواره قادر خواهید بود درآمدهای بالاتر کسب کنید و معاملات بهتری انجام دهید.

زندگی را شاید بتوان یک مذاکره‌ی بسیار طولانی و درازمدت، از گهواره تا گور در نظر گرفت. مذاکره هرگز در زندگی متوقف نمی‌شود. این بخش عمده‌ی تجارت در زندگی و برقراری ارتباط با دیگران است. روشی است برای افرادی دارای ارزش‌ها و علائق متفاوت، تا بتوانند راه‌هایی سازنده برای کار و زندگی در عین توازن و هماهنگی در کنار یکدیگر بیابند. توان شما در انجام مذاکرات موفقیت‌آمیز، برای کامیابی شما در تقابل و تعامل با دیگران ضروری است.

مذاکره و گفتگو از زمان پیدایش تمدن‌ها همواره در جریان بوده است چرا که انسان‌ها در زندگی‌شان پیوسته در صدد یافتن راهی برای بهبود جایگاه نسبی خود در مقایسه با دیگران بوده‌اند.