

سرشناسه	:	واس، کریس. <i>Voss, Chris</i>
عنوان و نام پدیدآور	:	هرگز سازش نکنید؛ طوری مذاکره کنید که انگار زندگیتان به آن بستگی دارد! / نوشته کریس واس، ترجمه شهلا ثریاصفت. ویراستار: امین یزدانی.
مشخصات نشر	:	تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۳۱۲ صفحه.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۳۴-۳
فهرست نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Never Split the Differences; 2016
موضوع	:	مذاکره
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۹۶ و ۲ / م ۶۳۷ BF
رده‌بندی دیویی	:	۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۰۳۵۸۹۶



عنوان:	هرگز سازش نکنید؛ طوری مذاکره کنید که انگار زندگیتان به آن بستگی دارد.
مؤلف:	کریس واس
مترجم:	شهلا ثریاصفت
ویراستار:	امین یزدانی
زمان و نوبت چاپ:	۱۴۰۰، هشتم، ۲۰۰۰ جلد
ناشر:	نشر نوین توسعه
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۳۴-۳
قیمت:	۶۹,۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست

فصل (۱) قوانین جدید..... ۹

- ۱۳..... باهوش‌ترین کند ذهن اتاق
- ۱۸..... مذاکره سبک قدیمی
- ۱۹..... قلب در مقابل ذهن
- ۲۳..... FBI، احساسی می‌شود
- ۲۷..... زندگی، یک مذاکره است
- ۳۰..... این کتاب

فصل (۲) آینه باشید..... ۳۵

- ۳۵..... ۳۰ سپتامبر ۱۹۹۳
- ۳۷..... فرضیات قطعی مانع دیدن حقیقت می‌شوند، فرضیات محتمل راهنمایی می‌کنند
- ۳۹..... آرام کردن فرد مبتلا به اسکیزوفرنی
- ۴۲..... عجله نکنید
- ۴۴..... صدا
- ۴۸..... آینه وار عمل کردن (تکنیک آینه‌ای)
- ۵۹..... چگونگی مقابله کردن - و انجام کار خودتان - بدون تقابل
- ۶۲..... درس‌های کلیدی

فصل (۳) فقط در دشان را احساس نکنید، بلکه به آن برچسب بزنید..... ۶۵

- ۶۷..... همدلی تاکتیکی
- ۷۱..... برچسب زدن
- ۷۴..... منفی‌ها را خنثی کنید، مثبت‌ها را تقویت
- ۸۰..... قبل از فکر کردن به مقصد، جاده را هموار کنید
- ۸۳..... ممیزی اتهام انجام دهید
- به دست آوردن صندلی - در کلاس پروازی بالاتر - در پروازی که تمامی صندلی‌هایش رزرو شده
- ۸۹.....
- ۹۳..... درس‌های کلیدی

فصل ۴) مراقب «بله» باشید، استاد «نه» شوید..... ۹۵

- ۹۷ «نه»، آغازگر مذاکره است.....
- ۱۰۲ آنها را در جهان خودشان متقاعد کنید.....
- ۱۱۰ «نه»، محافظت است.....
- ۱۱۷ جادوی ایمیل: چکار کنید که هرگز نادیده گرفته نشوید.....
- ۱۱۸ درس‌های کلیدی.....

فصل ۵) شرایط لازم برای دو کلمه‌ی متحول‌کننده‌ی مذاکرات را بوجود

آورید..... ۱۲۱

- ۱۲۳ ایجاد اپیفنی نامحسوس.....
- ۱۲۸ کاری کنید بگوید «درست است!» و سپس خلاصه‌سازی کنید.....
- ۱۳۲ «درست است» عالی است، اما «حق با شماست»، هیچ تغییری ایجاد نمی‌کند.....
- ۱۳۴ استفاده از «درست است» برای فروش.....
- ۱۳۶ استفاده از «درست است» برای موفقیت شغلی.....
- ۱۳۹ درس‌های کلیدی.....

فصل ۶) واقعیت آنها را دستکاری کنید..... ۱۴۱

- ۱۴۳ مصالحه نکنید.....
- ۱۴۵ مهلت زمانی: زمان را متحد خودتان کنید.....
- ۱۵۰ چنین چیزی منصفانه نیست.....
- ۱۵۲ کلمه «منصفانه» چرا تا این اندازه قدرتمند است، چه زمان باید از آن استفاده کرد و چگونه.....
- ۱۵۷ چگونگی کشف محرک‌های عاطفی نهفته در ارزش‌های طرف مقابل.....
- ۱۵۷ واقعیت آنها را دستکاری کنید.....
- ۱۵۹ ۱. لنگر انداختن بر احساسات آنها.....
- ۱۶۱ ۲. اکثر اوقات ... اجازه دهید طرف مقابل زودتر شروع کند.....
- ۱۶۴ ۳. محدوده قیمت ایجاد کنید.....
- ۱۶۵ ۴. تغییر موضع به شرایط غیرپولی.....
- ۱۶۶ ۵. وقتی در مورد ارقام صحبت می‌کنید، از ارقام فرد استفاده کنید.....
- ۱۶۶ ۶. با یک هدیه غافلگیر کنید.....
- ۱۶۹ چگونه برای دستمزد بیشتر مذاکره کنید.....
- ۱۷۳ درس‌های کلیدی.....

فصل ۷) توهم کنترل ایجاد کنید..... ۱۷۵

- ۱۷۷..... سعی نکنید در وسط درگیری‌ها مذاکره کنید
- ۱۷۹..... همیشه تیمی در طرف مقابل وجود دارد
- ۱۸۱..... اجتناب از مخالفت و مقابله
- ۱۸۴..... بی‌باوری را به تعلیق درآورید
- ۱۸۸..... سوالاتان را کالبره کنید
- ۱۹۴..... چه چیزی باعث می‌شود نتوانید پولاتان را بگیرید
- ۱۹۹..... درس‌های کلیدی

فصل ۸) اجرای توافق را تضمین کنید..... ۲۰۱

- ۲۰۳..... «بله» بدون «چطور» هیچ ارزشی ندارد
- ۲۱۰..... روی افراد پشت‌صحنه‌ی مذاکره تأثیر بگذارید
- ۲۱۳..... شناسایی دروغگوها، مقابله با احق‌ها و جذب کردن بقیه
- ۲۱۷..... قانون ۷-۳۸-۵۵ درصد
- ۲۱۸..... قانون سه
- ۲۱۹..... اثر پینوکیو
- ۲۲۰..... توجه کنید که از چه ضمایی استفاده می‌کنید
- ۲۲۱..... تخفیف کریس
- ۲۲۳..... چکار کنید که طرف مقابل پیشنهادی علیه خودش بدهد
- ۲۲۹..... درس‌های کلیدی

فصل ۹) حسابی چانه بزنید..... ۲۳۱

- ۲۳۴..... شما کدامیک هستید؟
- ۲۴۴..... به صورت حریف مشت بزنید
- ۲۴۸..... زدن مشت متقابل: تهاجمی باشید بدون اینکه به خاطر آن مورد سوء استفاده قرار بگیرید
- ۲۵۲..... چانه‌زنی آکرمَن
- ۲۵۶..... مذاکره برای کاهش اجاره پس از دریافت درخواست افزایش آن
- ۲۵۹..... درس‌های کلیدی

فصل ۱۰) قوی سیاه را پیدا کنید..... ۲۶۱

- ۲۶۲..... یافتن اهرم در موضوعات غیر قابل پیش‌بینی قابل پیش‌بینی
- ۲۶۶..... کشف ناشناخته‌های ناشناخته
- ۲۶۹..... سه نوع اهرم