



هرگز سازش نکنید

طوری مذاکره کنید که انگار زندگی تن به تن بستگی دارد

(از مجموعه کتاب های خلاصه)

کتابخانه

گریس واس - تاهل راز

مترجم:

محمد علیان لله مرزی

سرشناسه : واس، کریستوفر، ۱۹۴۲ - م.

Voss, Christopher

عنوان و نام پدیدآور : هرگز سازش نکنید: طوری مذاکره کنید که انگار زندگی‌تان به آن بستگی دارد / کریس واس، تاهل راز ؛ مترجم محمد علیان‌الله‌مرزی.
مشخصات نشر : تهران: آدینه، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری : ۶۴ ص.

فروست : از مجموعه کتاب‌های خلاصه.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۹۸-۸۸-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : عنوان اصلی: Never split the difference : negotiating as if your life depends on it, 2016.

موضوع : مذاکره

Negotiation

مذاکرات بازرگانی

Negotiation in business

شناسه افزوده : راز، تاهل

Raz, Tahl : شناسه افزوده

شناسه افزوده : علیان‌الله‌مرزی، محمد، ۱۳۸۳-، مترجم.

رده بندی کنگره : BF۶۳۷

رده بندی دیویی : ۱۵۸/۵

هرگز سازشی نکنید

طوری مذاکره کنید که انگار زندگی تان به آن بستگی دارد
(از مجموعه کتاب‌های خلاصه)

مؤلف: کریس واس - تاهل راز

مترجم: محمد علیان لله مرزی

ناشر: انتشارات آدینه

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۳

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۵۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۹۸-۸۸-۱

شابک دوره: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۹۰-۸

تلفن مرکز پخش: ۸۶۰۳۱۴۶۹ و ۰۹۱۲۱۲۶۱۳۷۰

www.AdinehBook.com

هیچ شخص حقیقی یا حقوقی حق استفاده از کتاب برای چاپ و نشر تمام یا بخشی از این اثر را به هر صورت اعم از چاپ دیجیتال، فتوکپی، چاپ کتاب یا جزوه و حتی برداشت به صورت دستنویس ندارد و متخلفین به موجب بند ۵ از ماده‌ی قانون حمایت از ناشران تحت پیگرد جدی قانونی قرار می‌گیرند.

عنوان	صفحه
مقدمه	۷
فصل ۱ - قوانین جدید: چگونه می‌توانیم در هر موقعیتی هوشمندترین باشیم	۹
فصل ۲ - آینه باشید: چگونه به سرعت ارتباط برقرار کنید	۱۳
فصل ۳ - فقط دردشان را احساس نکنید: چگونه با همدلی تاکتیکی اعتماد ایجاد کنید	۱۹
فصل ۴ - از بله گفتن دوری کنید و بر نه گفتن مسلط شوید	۲۵
فصل ۵ - دو کلمه‌ای که جهت هر مذاکره‌ای را به سرعت تغییر می‌دهند - چگونه می‌توان مجوز متقاعدسازی را به دست آورد	۳۱
فصل ۶ - تغییر واقعیت: چگونه آنچه را منصفانه است، شکل دهیم	۳۵

فصل ۷ - ایجاد توهم کنترل: نحوه تنظیم سؤال‌ها برای ۴۱

تبدیل تعارض به همکاری

فصل ۸ - ضمانت اجرا: چگونه دروغگوها را شناسایی ۴۵

کنیم و از پیگیری دیگران مطمئن شویم

فصل ۹ - چانه‌زنی سسخت: چگونه به خواسته خود ۵۱

برسید

فصل ۱۰ - قوی سیاه را پیدا کنید: چگونگی رسیدن به ۵۷

نتایج با کشف ناشناخته‌ها

www.ketab.ir

مقدمه

«هرگز سازش نکنید» کتابی است که توسط کریس واس و تاهل راز به نگارش درآمده است. واس استاد مذاکره در دانشکده بازرگانی مارشال دانشگاه کالیفرنیا جنوبی و دانشکده بازرگانی مک دونوگ در دانشگاه جورج ون است، تاهل راز نیز تاکنون چند کتاب درباره پیشرفت‌های تجاری و راهبری به همراه کیت فرازی و گاری بورنیسون نوشته است. همچنین مقالات مختلفی را در مجلات وال استریت و نیویورک تایمز منتشر کرده است. «هرگز سازش نکنید» در مورد مذاکره است.

مذاکره‌ها در زمینه‌های مختلفی از زندگی انجام می‌شوند، مثل تجارت و در برخی از موقعیت‌های حساس مانند گروگان‌گیری. این کتاب در واقع راهنمایی است برای نشان دادن بهترین رفتارها در صورت بروز اتفاقات خاص. در این کتاب، نویسندگان شرح می‌دهند که چه باید کرد، چه نوع سؤالاتی باید پرسید و چگونه در موقعیتی که نیاز به مذاکره است، واکنش نشان داد. این تکنیک‌ها شامل گوش دادن فعال، گفتار قاطعانه، نحوه حفظ آرامش با وجود

هرگز سازش نکنید

دشوار بودن موقعیت، و بسیاری موارد دیگر است.

قطعاً این کتاب می‌تواند به خوانندگان مطالب جدید و مفیدی را بیاموزد. «هرگز سازش نکنید» راهنمایی برای مبتدیان و کسانی است که می‌خواهند در زمینه مذاکره متخصص شوند. دیدگاه‌های جدیدی ارائه می‌کند که به بهبود مهارت‌های مذاکره هرکسی کمک می‌کند.

www.ketab.ir