

هرگز کوتاه نیایید!

طوری مذاکره کنید که انگار زندگی تان بسته به آن است



www.ketab.ir

فهرست کتابخانه ملی:

سرشناسه : واس، کریستوفر، ۱۹۴۲ - م. Christopher Voss
عنوان و نام پدیدآور : هرگز کوتاه نیایید: طوری مذاکره کنید که انگار زندگی‌تان بسته به آن است/کریس واس،
تال رز؛ ترجمه ماندانا افتخار؛ ویراستار الیا طالبی.

مشخصات نشر : تهران: راه معاصر، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری : ۲۶۰ص؛ ۵/۲۱×۱۴ س.م.

شابک : 978-600-658592-5

وضعیت فهرست‌نویسی : فیپا

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

شناسه افزوده : افتخارپذیری، ماندانا، ۱۳۶۵ -، مترجم

رده‌بندی کنگره : BF۶۳۷

رده‌بندی دیویی : ۱۵۸/۵

شماره کتاب‌شناسی ملی : ۷۴۰۱۱۱۷



مرکز کوتاه نیاید
طوری مذاکره کنید که افکار زندگی تان بسته به آن است

کریس واس و نال رز

مترجم ماندانا افتخار

ناشر راه معاصر

ویراستار الیاطالبی

صفحه آرایی واحد تولید کتاب راه معاصر

نوبت چاپ نخست-۱۴۰۰

شمارگان ۱۰۰۰ نسخه

شابک ۹۷۸۶۰۰۶۵۸۵۹۲۵

تمام حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است.

نشانی: میدان انقلاب اسلامی، خیابان ۱۲ فروردین، کوچه مینا، پلاک ۱۲ واحد ۳

تلفکس: ۰۲۱-۶۶۴۷۶۲۵۸، پست الکترونیک: rahemoaser@gmail.com

فهرست مطالب

سخن مترجم	۷
فصل ۱: قوانین جدید	۹
فصل ۲: آینه باشید	۳۱
فصل ۳: درد آن‌ها را احساس نکنید، به آن برچسب بزنید	۵۵
فصل ۴: مراقب «طله» گفتن باشید؛ در «انه» گفتن استاد شوید	۸۱
فصل ۵: دو واژه‌ای را که بلافاصله هر مذاکره‌ای را متحول می‌کند به کار بیندازید	۱۰۳
فصل ۶: واقعیت آن‌ها را دستکاری کنید	۱۱۹
فصل ۷: توهم کنترل ایجاد کنید	۱۴۷
فصل ۸: اجرای (توافق) را تضمین کنید	۱۶۷
فصل ۹: سخت چانه بزنید	۱۹۳
فصل ۱۰: قوی سیاه را پیدا کنید	۲۱۹
ضمیمه	۲۵۳

سخن مترجم

زندگی نوعی مذاکره است. در این دنیا آنچه را که می‌خواهید به دست می‌آورید؛ فقط باید آن را به‌درستی مطالبه کنید. این کتاب برای دنیای واقعی طراحی شده است. این کتاب در کلاس یا سالن آموزش به وجود نیامده بلکه حاصل سال‌ها تجربه‌ای است که آن را بهبود بخشیده است تا تقریباً به تکامل برساند.

این‌ها بخش‌هایی از کتاب پیش روی شما خواننده گرامی است. همان‌طور که نویسنده کتاب اشاره کرده است، زندگی میز مذاکره است؛ مذاکره‌ای که باید با دستان پُر و حرف‌هایی برای تحت تأثیر قراردادن طرف مقابل وارد آن شوید تا این شما باشید که از آن سربلند بیرون می‌آید. در این کتاب، نویسنده سعی کرده است از موده‌ترین ابزار مذاکره را که طی سال‌ها با تجربه عملی کسب کرده یا از دیگران آموخته، به صورت مجموعه ابزاری در اختیار شما قرار دهد تا بتوانید از آن پشت هر میز مذاکره‌ای استفاده کنید. این جعبه ابزار همانند ابزار موسیقی‌اند که اگر هر یک به‌درستی نواخته شد، آن‌گاه در مجموع می‌توان از شنیدن یک موسیقی دل‌ و خوش‌آهنگ لذت برد. در هر فصل این کتاب، با ابزار جدیدی برای مذاکره آشنا می‌شوید و می‌آموزید چگونه از آن به‌درستی استفاده کنید، در پایان با کنار هم قراردادن آن ابزار راز موفقیت در مذاکره را کشف می‌کنید و پی می‌برید که هرگز کوتاه‌نیامدن در مذاکره چه معنایی دارد. در پایان کتاب به‌عنوان ضمیمه، برای شما خواننده گرامی برنامه یک‌صفحه‌ای گنجانده شده که می‌توانید آن را به‌عنوان برنامه آمادگی برای ورود به مذاکره به کار بندید و این‌گونه خود را برای حضور در پشت میز مذاکره آماده کنید.

آنچه به‌عنوان مترجم این کتاب سعی داشتم انجام بدهم، ترجمه دقیق و وفادارانه به متن اصلی بود. در این راستا مواردی که احساس می‌شد برای ترجمه برخی از واژگان نیاز به توضیح بیشتری هست، توضیحات بیشتر را در پانویس ارائه کرده‌ام. همچنین از آنجا که این کتاب مملو از اسامی افراد بود، از نوشتن اسامی انگلیسی در پانویس پرهیز کرده‌ام و تنها به ذکر اسامی انگلیسی نویسندگان، استادها و روان‌شناسانی که در کتاب به اثر و اسمشان اشاره شده، بسنده کرده‌ام. امید آنکه این ترجمه مورد استفاده شما خوانندگان محترم قرار گیرد.