

فهرست

- ۱۳ مقدمه
- ۱۴ اهداف
- ۱۴ رویکرد کلی
- ۱۷ بخش اول: مذاکرات جهانی
- ۱۹ فصل اول: مذاکرات ضروری
- ۲۰ ضرورت وجود اقتصاد جهانی
- ۲۳ نمونه‌ای از فعالیت‌های روزانه در کشورهای بیگانه
- ۲۴ افزایش سرمایه‌های خارجی در ایالات متحده
- ۲۷ تعدادی از فعالیت‌های بین‌المللی
- ۳۰ برقی از امید در شهر بوداپست
- چرا مذاکرات بین‌المللی و مهارت‌های آن در کسب موفقیت شما ضروری به نظر می‌رسد؟
- ۳۰ ۳۰
- ۳۷ فصل دوم: مذاکره به هر زبانی؛ عملکرد مذاکرات
- ۳۹ تعریف مذاکره
- ۴۰ در مورد چه موضوع‌هایی می‌توانید مذاکره کنید؟
- ۴۰ اهمیت مذاکره برنده - برنده
- ۴۳ مراحل مختلف مذاکره
- ۴۸ برنامه‌ریزی برای مذاکره
- ۵۱ قلمرو «انجام‌پذیری» در محدوده‌ی توافق
- ۵۴ قبل از مذاکره‌ی محدود، دامنه‌ی توافق خود را تعیین کنید
- ۵۴ فراهم کردن دلایل قابل اعتماد برای حرکت در دامنه‌ی توافق
- ۵۷ آنچه موجب انجام معاملات می‌شود
- ۶۱ بخش دوم: آمریکایی‌ها چگونه مذاکره می‌کنند؟

- فصل سوم: تجزیه و تحلیل نکات برجسته‌ی مذاکره‌کنندگان آمریکایی ۶۳
- شرکای خارجی چه برداشتی از آمریکایی‌ها دارند؟ ۶۴
- هفت مشخصه‌ی ویژه‌ی مذاکره‌کنندگان آمریکایی ۶۶
- فصل چهارم: کارنامه‌ی یک آمریکایی: یک مذاکرات جهانی**
- چه اشتباهاتی دارد؟ ۷۵
- اسطوره‌ای که مذاکره‌کنندگان بین‌المللی و بی‌ذوق آمریکایی، تقدیس می‌کنند. ۷۶
- کارنامه‌ی یک مذاکره‌کننده‌ی آمریکایی ۷۹
- هفت مورد لغزش در مذاکرات ۸۰
- فعالیت‌های کاری در خاورمیانه (شماره‌ی ۱۰۱) چه مواقعی تعارفات هزینه دارند؟ ۸۲
- مدیریت به موقع ۸۵
- نوجوان، چگونه بود؟ ۸۹
- بخش سوم: عملکرد مذاکرات جهانی** ۹۱
- فصل پنجم آنچه مذاکرات جهانی را از هم متمایز می‌کند.** ۹۳
- عوامل فرهنگی که مذاکرات جهانی را تحت‌تأثیر خود قرار می‌دهد. ۹۳
- آیا این ملاقات از بین رفت؟ ۹۵
- مذاکرات چطور از منطقه‌ای به منطقه‌ای دیگر تغییر می‌کند؟ ۱۰۲
- آقایان لو و مو ۱۱۵
- انواع موضوعات در مذاکرات تجاری جهانی ۱۱۷
- فصل ششم: راهبردهای مذاکرات جهانی** ۱۲۱
- ده راهبرد مذاکره که در همه جای دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرد: ۱۲۲
- تنظیم فهرست (پیش از مذاکره). ۱۲۳
- ترفندهای جهانی: هفت دلیل برای داشتن تقاضاهای بالای اولیه ۱۲۹
- ترفندهای جهانی گفت‌وگو (۱): پنج نوع حرکت که در آن نیاز به گفتار نیست ۱۳۵
- ترفندهای جهانی: گفت‌وگو (۲) پانزده عبارت که روابط محکم بین دو طرف ایجاد می‌کند: ۱۳۶
- ترفندهای جهانی گفت‌وگو (۳): هفده روش به‌منظور رفع موانع موجود و حفظ روابط طرفین مذاکره ۱۳۹
- ترفندهای جهانی گفت‌وگو (۴): ده نکته‌ی راهنما به‌منظور اعطای امتیاز ۱۴۳

- فصل هفتم: شش مشکل اساسی مذاکره‌کنندگان جهانی و راه‌حل‌های آن** ۱۴۹
- شش مشکل اصلی ۱۵۰
- اقداماتی برای رویارویی با هراس‌های فرهنگی ۱۵۲
- مشکل ۵: سرمایه‌گذاری‌های مشترک‌المنافع ۱۶۰
- بخش چهارم: مذاکرات در نقاط مختلف جهان** ۱۶۹
- فصل هشتم: مذاکره در اروپای غربی** ۱۷۵
- محیط کاری در اروپای غربی ۱۷۵
- عوامل فرهنگی که مذاکرات را در اروپای غربی تحت‌تأثیر قرار می‌دهد ۱۷۷
- الگوهای ارتباطی ۱۷۸
- عملکرد مذاکرات در اروپای غربی ۱۷۹
- فصل نهم: مذاکرات در اروپای شرقی** ۲۳۱
- محیط‌های تجاری در اروپای شرقی ۲۳۱
- کلمه‌ی «P» ۲۳۳
- عوامل فرهنگی که روی مذاکرات در اروپای شرقی تأثیر می‌گذارد ۲۳۴
- الگوهای ارتباطی ۲۳۴
- عملکرد مذاکرات در اروپای شرقی ۲۳۵
- فصل دهم: مذاکرات در آمریکای لاتین** ۲۵۳
- محیط‌های کاری در آمریکای لاتین ۲۵۳
- عوامل فرهنگی که روی مذاکرات تأثیر می‌گذارد ۲۵۳
- جنبش بررسی مردان ۲۵۵
- الگوهای ارتباطی ۲۵۷
- عملکرد مذاکرات در آمریکای لاتین ۲۵۸
- فصل یازدهم: مذاکرات در آمریکای شمالی** ۲۸۵
- محیط‌های کاری آمریکای شمالی ۲۸۵
- عوامل فرهنگی که روی مذاکرات در آمریکای شمالی تأثیر می‌گذارد ۲۸۷
- به جنبه‌های مثبت رفتار خود بنگرید ۲۸۹
- الگوهای ارتباطی ۲۹۰
- عملکرد مذاکرات در آمریکای شمالی ۲۹۱

فصل دوازدهم: مذاکرات در خاورمیانه..... ۳۰۳

محیط‌های کسب و کار در خاورمیانه..... ۳۰۳

عوامل فرهنگی که روی مذاکرات خاورمیانه تأثیر می‌گذارد..... ۳۰۴

الگوهای ارتباطی..... ۳۰۵

عملکرد مذاکرات در خاورمیانه..... ۳۰۷

فصل سیزدهم: مذاکرات در کشورهای حاشیه‌ی اقیانوس آرام..... ۳۲۷

محیط‌های کاری کشورهای حاشیه‌ی اقیانوس آرام..... ۳۲۷

عوامل فرهنگی که روی مذاکرات تأثیر می‌گذارد..... ۳۳۰

آبر هیچکس‌ها..... ۳۳۱

الگوهای ارتباطی..... ۳۳۲

عملکرد مذاکرات در کشورهای حاشیه..... ۳۳۳

فصل چهاردهم: مذاکرات در سایر کشورهای مهم..... ۳۸۵

مقدمه

کتاب حاضر راهنمای مناسبی است برای کسانی که می‌خواهند با افراد و سازمان‌های مختلف که هریک به‌نوعی طرز تفکر و تجربه‌های خاصی دارند، ارتباط برقرار کنند. این کتاب، برای وکیل و نماینده‌ای تألیف شده که سرگرم مذاکرات بین‌المللی است، و می‌بایست خیلی زودتر از این به انجام مأموریت می‌پرداخت. من این کتاب را به‌طور گسترده، در همه‌ی ابعاد به‌عنوان «درس‌هایی برای آموزش» تألیف کردم. مواردی که همیشه آرزو داشتم - قبل از این که وارد مذاکرات جهانی شوم - کسی آن‌ها را به من می‌آموخت. زمانی که شما نیاز دارید با افرادی از فرهنگ‌های گوناگون در زمینه‌های شغلی و یا در هنگام مسافرت ارتباط برقرار کنید، این کتاب به شما کمک می‌کند؛ اگر در زمینه‌ی ایجاد ارتباط با افرادی با فرهنگ‌های ناهمگون دچار نگرانی می‌شوید و مشکل پیدا می‌کنید، این کتاب به شما کمک خواهد کرد؛ اگر در ارتباطات خود، طرف مقابل را در زمینه‌ی مذاکره و ایجاد ارتباط موفق‌تر و باتجربه‌تر می‌بینید، این کتاب راهنمای خوبی برای شماست. کتاب حاضر، برای استفاده‌ی همه‌ی کسانی که در خارج از کشور، کار و یا مسافرت می‌کنند، یا در ایالات متحده‌ی آمریکا مجبورند با افرادی که اخیراً وارد این کشور شده‌اند، ارتباط برقرار نمایند؛ برای مدیران، نمایندگان فروش، سوپرمارکت‌ها، تاجران، دیپلمات‌ها، نظامیان، وکلا، مؤسسان، مدیران و دیگر صاحبان مشاغل است. موفقیت هر کس، بسته به توانایی او در ایجاد ارتباط راحت با دیگران است.