



مذاکره کوانتومی

هر یک سید به آنچه که نیاز دارید

نویسندگان:

دکتر کارن اسر والشر

استفان ام. ماردیک

یورگ اشمیتس

پیش گفتار به قلم میثائل ولر (استاد مدرسه کسب و کار هاروارد)

مترجمان:

دکتر فرشته منصوری مؤید

(عضو هیئت علمی دانشگاه تربیت مدرس)

کاوه گنجی

بهار محسنی نسب

فیفا

سرشناسه: والش، کارن اس.، ۱۹۵۳ م. Walch, Karen
عنوان و نام پدیدآور: مذاکره کوانتومی/انویسنگان کارن اس. والش، استفان ام. ماردیکس، یورگ اشمیتس؛ پیشگفتار به قلم میثائیل ولر؛ مترجمان فرشته منصوری موید، کاوه گنجیه، بهار محسنی نسب.
مشخصات نشر: تهران: نشر دانش ماندگار عصر، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۲۳۶ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۰۸-۳۵-۶

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: روان ۱ ملی، ۲۰۱۷، Quantum negotiation: the art of getting what you need?

موضوع: مذاکرات بازرگانی Negotiation in business

موضوع: رهبری Partnership

شناسه افزوده: ماردیکس، استفان، ۱۹۶۲ م. Mardyks, Stephan

شناسه افزوده: اشمیتس، یورگ، ۱۹۶۵ م. Schmits, Joerg

شناسه افزوده: ویلر، مایکل، ۱۹۶۰ م.، مؤلف Wheeler, Michael

شناسه افزوده: منصوری موید، فرشته، ۱۳۸۸ -، مترجم

شناسه افزوده: گنجیه، کاوه، ۱۳۶۵ -، مترجم

شناسه افزوده: محسنی نسب، بهار، مترجم

رده‌بندی کنگره: ۵۸HD/۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۱۱۶۷۵

شناسنامه

عنوان: مذاکره کوانتومی	طراح جلد: فرامینا سیدبوش
مؤلف: کارن اس. والش، استفان ام. ماردیکس، یورگ اشمیتس	شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۰۸-۳۵-۶
مترجم: فرشته منصوری موید، کاوه گنجیه، بهار محسنی نسب	نوبت چاپ: اول بهار ۱۳۹۹
ناشر: مؤسسه دانش ماندگار عصر	تیراژ: ۵۰۰ نسخه

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری، ترسیده به خیابان دانشگاه، پلاک ۶۴

تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶

کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱

ایمیل و وب سایت: Info@mehrabanshop.com-MehrabanPub.com

تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

فروشگاه اینترنتی: Ketabemehraban.com

فهرست

۱۱	مقدمه سترجمان
۱۳	درباره نویسندگان
۱۵	پیش‌گفتار
۱۹	مقدمه
۱۹	هنگامی که به مذاکره می‌اندیشیم، چه چیزی به ذهنتان می‌رسد؟
۲۰	داستان پائولا
۲۲	داستان مارتین
۲۴	چشم‌انداز کوانتومی
۲۶	مذاکره غیررسمی
۲۶	داستان لینا
۲۸	رویکرد کوانتومی
۳۲	درباره این کتاب

بخش اول: اجرای مذاکره کوانتومی ۳۷

۳۹	فصل اول: «چه کسی» و «چرا» در مذاکره کوانتومی
۴۰	برقراری تعادل و دستیابی به حالت سبکی و شناوری
۴۳	سبک بالی و شناوربودن

- چرا مذاکره اغلب باعث چنین واکنش‌های شدیدی در ما می‌شود؟ ۴۴
- خنده و مذاکره ۴۵
- در نظر گرفتن مسئولیت ۴۹
- ریسک تطابق پذیری ۵۰
- چگونه افکارمان را کنترل کنید - بُعد شناختی ۵۲
- چگونه احساسات خود را کنترل کنید - بُعد احساسی ۵۷
- چطور رفتار خود را کنترل کنید - بُعد اجتماعی ۶۳
- عملکرد خود را چگونه کنترل کنید - بُعد فیزیکی ۶۵
- چگونه به باورهای خود رسید باشیم - بُعد معنوی ۶۸
- خلاصه: همواره آگاه و خودباور باشید ۷۲
- فصل دوم: «چه چیزی» و «چه می‌شود» در مذاکره کوانتومی ۷۳
- مذاکره به عنوان یک چالش ۷۸
- اهرم - عاملی ضروری برای به دست آوردن چیزی که می‌خواهید ۸۱
- آماده‌سازی «خواسته‌ها» در فرایند مذاکره - گسترش ناحیه زنی با آله ۸۵
- تمرین ناحیه توافق بالقوه ۸۶
- تکیه بر پتانسیل‌ها ۸۶
- محدوده قابل چانه‌زنی کوانتومی برای فرانسیسکا ۸۸
- مذاکره کوانتومی برای آنچه مارک بدان نیاز دارد ۸۹
- از دست دادن توانایی اثرگذاری بر آنچه که می‌خواهیم ۹۰
- اگر به توافق نرسیدید، آنگاه چه باید کرد: طرح‌ریزی و ارزیابی ۹۳
- تجزیه و تحلیل معیارهای منصفانه و بی‌طرفانه ۹۴

۹۵..... راهکار کوانتومی جایگزین برای تاکتیک‌های مبتنی بر خودشیفتگی در مذاکره

۹۶..... خلاصه - کسب آمادگی کوانتومی در مذاکره

۹۹..... فصل سوم: چگونگی مذاکره کوانتومی

۱۰۰..... رهبری کوانتومی - نحوه انجام مذاکره

۱۰۱..... استفاده از تمام ظرفیت مغز در فرایند مذاکره

۱۰۴..... مذاکره طلاق به سبک کوانتومی

۱۰۸..... ایجاد و تقویت جهت‌گیری اجتماعی در مذاکره

۱۰۹..... چگونه مانند یک مذاکره‌کننده در کنیم - روابط مکزیکی - روسی

۱۱۳..... طراحی طرح کوانتومی برای پیروزی

۱۱۳..... پاداش سیسلی

۱۱۶..... پاسخ به تاکتیک‌های فریب‌کارانه و (دغل‌داری)

۱۱۹..... چگونه مذاکره‌کنندگان کوانتومی «تاکتیک‌های سخت» را مدیریت می‌کنند

۱۲۱..... مذاکره‌ی کوانتومی و آیکیدو

۱۲۱..... رهبری کوانتومی فرصت‌های تعارض و تغییر را می‌پذیرند

۱۲۳..... مذاکره کوانتومی و تغییر سبک

۱۲۵..... مدیریت انرژی رهبران کوانتومی

۱۲۸..... بخشش در رهبری کوانتومی

۱۳۳..... خلاصه‌ای از چگونگی به‌دست آوردن آنچه می‌خواهید و به آن نیاز دارید

بخش دوم: ابزارهای مذاکره کوانتومی..... ۱۳۵

۱۳۸..... نحوه برخورد با تاکتیک‌های دشوار در مذاکره

۱۳۹	تسلیم شدن از روی ناامیدی
۱۴۰	تاکتیک «بپذیر یا ترک کن»
۱۴۱	تاکتیک زورگویی
۱۴۱	تاکتیک ارانه مطالب به صورت اغراق آمیز
۱۴۲	تاکتیک توان اجباری
۱۴۳	تاکتیک پیس خوب/پلیس بد
۱۴۴	تاکتیک اختیارات مرسوم
۱۴۵	تاکتیک برخورد انعام ریاانه
۱۴۵	تاکتیک رفتار تهاجمی - انا هالی
۱۴۶	تاکتیک حمله های شخصی
۱۴۷	تاکتیک استفاده از اطلاعات ساختگی
۱۴۷	تاکتیک سکوت و صبر
۱۴۸	تاکتیک تهدید و قول دادن
۱۴۹	تاکتیک ایجاد جنجال

۱۵۱	بخش سوم: رویکرد مذاکره کوانتومی
۱۵۳	فصل چهارم: فردگرایی، توهمی قدرتمند در مذاکره
۱۵۶	چارچوب جدید و بهبود یافته
۱۵۸	استقلال در مقابل وابستگی متقابل
۱۶۱	تسلط یافتن بر منافع شخصی و اجتماعی
۱۶۳	وابستگی متقابل و سرمایه اجتماعی

۱۶۵	وابستگی متقابل در رویکرد مجموع غیر صفر
۱۶۷	وابستگی متقابل از نوع آمریکایی-مکزیک
۱۶۹	هشیاری و وابستگی متقابل
۱۷۱	یادآوری وابستگی متقابل در آماده‌سازی برای مذاکره
۱۷۴	فصل ۱۱: خلاصه
۱۷۷	فصل پنجم: پیام‌های پنهان در مذاکره
۱۸۴	کوچکترین ذرات انیشتین
۱۸۷	آماده‌سازی کارین برای رهبری سازمانی
۱۸۹	ناشناخته: مغز شرطی شده به لحاظ فرهنگی
۱۹۰	پرو فایل مذاکره کوانتومی
۲۰۴	خلاصه فصل
۲۰۷	فصل ششم: تمامی امور مدیریت معطوف به رهبران در سازمان نیست
۲۱۰	تقویت رهبری کوانتومی و ذهن آگاهی
۲۱۴	دستور دادن در برابر تعامل کردن
۲۱۷	رهبری آگاهانه ایوان و رعایت آداب
۲۱۸	خلاصه
۲۲۱	نتیجه‌گیری
۲۲۷	منابع

مقدمه مترجمان

خوشحال هستیم که پس از سالیان متمادی، درس اصول و فنون مذاکره به صورت رسمی در برنامه درسی دانشجویان در مقطع تحصیلات تکمیلی قرار گرفته است. با توجه به تجربه تدریس دروس کارشناسی ارشد و دکتری و همچنین، ایفای نقش مشاور در سازمان‌های دولتی و خصوصی، خلأ این قبل دروس را بیش از پیش احساس می‌کردم.

اهمیت ارتباطی ارتباط مؤثر و مذاکره بر هیچ شخصی پوشیده نیست. مذاکره تجاری نیز یکی از مهم‌ترین زیرمجموعه‌های اصول و فنون مذاکره است و برای موفقیت در آن باید به مجموعه گسترده و متنوعی از دانش‌ها و مهارت‌ها مجهز شد.

یکی از تعاریفی که در مورد آنست بارها گفته شده این است که انسان مخلوقی است اجتماعی و ناطق، لازمه زندگی اجتماعی، برقراری و حفظ ارتباط با دیگران.

کتاب حاضر با نام مذاکره کوانتومی تألیف دکتر کاترین اس. والش، استفان ام. ماردیکس و یورگ اشمیتس سه تن از استادان مطرح علوم و فنون مذاکره تجاری است که در سال ۲۰۱۸ در آمریکا منتشر شده و به عنوان یکی از به‌روزترین منابع در این حوزه، هم‌اکنون در اختیار خوانندگان قرار می‌گیرد.

در این کتاب نکات کلیدی، مثال‌های کاربردی و عینی دربارهٔ موضوعات مختلف مذاکره از سازمان‌های بین‌المللی در کلیه سطوح (مدیران ارشد، مدیران میانی، کارشناسان و...) مطرح شده است. توجه به مثال‌های متعدد و سازگاری و همخوانی آن با فرهنگ مذاکره سازمانی در کشورمان یکی از نقاط قوت این اثر به شمار می‌رود.

در طول ترجمه و نگارش این کتاب از راهنمایی‌های جناب آقای حمید ادیبی برخوردار بوده‌ایم که لازم می‌دانیم سپاسگزاری خود را از ایشان اعلام داریم.

همچنین، از سرکار خانم صالحی، حبیبی و مقربی که در آماده‌سازی متن زحمت‌های فراوانی کشیدند و آقایان ابراهیم صفار کاخکی و حسین احمدی که زحمت ویراستاری و صفحه‌آرایی را

متحمل شدند بسیار سپاسگزاریم.

در پایان از مدیریت و تمامی همکاران در انتشارات دانش ماندگار عصرکه زحمت چاپ و انتشار این کتاب را متحمل شده‌اند، تقدیر و تشکر می‌کنیم.

امیدوارم این کتاب بتواند به عنوان مرجعی برای درس اصول و فنون مذاکره تجاری در مقطع تحصیلات تکمیلی راهگشای بسیاری از دانشجویان و علاقه‌مندان به این حوزه باشد. بر کسی پوشیده نیست که ترجمه این قبیل کتاب با به‌ویژه در چاپ اول خالی از اشکال نیست. پس از مخاطبان عزیز درخواست می‌کنم نقطه نظرات، انتقادات و پیشنهادهای سازنده خود را برای بهبود چاپ‌های آتی این کتاب به آدرس ایمیل f.mahmoudi@modares.ac.ir ارسال نمایند.

دکتر فرشته منصوری مؤید

(عضو هیئت علمی دانشگاه تربیت مدرس)

کاوه گنجی

بهار محسنی نسب

بهارستان ۱۳۹۸