

به نام خداوند عشق و امید

فیزیک کوانتوم در کار و کسب

پرویز درگی

مدرس دانشگاه - رئیس انجمن مدیریت کسب و کار ایران

ویراستار:

احمد آخوندی



سرشناسه	درگی، پرویز، ۱۳۴۵ -
عنوان و نام پدیدآور	فیزیک کوانتوم در کاروکسب / پرویز درگی؛ ویراستار احمد آخوندی.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۱۳۱ ص. : مصور، نمودار.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۹-۸۱-۹ ریال ۹۵۰۰۰۰
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا	
یادداشت	کتابنامه: ص. ۱۲۳-۱۲۴.
موضوع	بازاریابی
موضوع	Marketing
موضوع	کسب و کار -- توسعه
موضوع	Business--Growth
موضوع	رهبری
موضوع	Leadership
شناسه افزوده	آخوندی، احمد ۱۳۴۱ - ویراستار
رده‌بندی کنگره	HF۵۴۱۵
رده‌بندی دیویی	۶۵۸/۸
شماره کتابشناسی ملی	۸۴۸۹۲۷۶
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا	



تلفن: ۰۲۱)۶۶۴۳۱۶۳۷ و ۰۲۱)۶۶۴۳۴۰۵۵ / دورنگار: ۰۲۱)۶۶۴۳۱۴۶۱

WWW.MARKETINGPUBLISHER.IR WWW.MARKETINGBOOKS.IR

چاپ: اول ۱۴۰۰ / شمارگان: ۱۱۰۰
صحافی و چاپخانه: طرح و نقش نوین

تمام حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت TMBA

تهران: صندوق پستی ۱۳۴۴۵/۱۳۴۵ تلفن: ۴-۶۶۰۲۸۴۰۱ (۰۲۱) دورنگار: ۶۶۰۲۸۴۰۵ (۰۲۱)
بخش انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۱۲ فروردین، پلاک ۲۸۵
مجموع کتاب فروردین طبقه همکف، واحد یک، تلفن: ۶۶۴۰۸۲۵۱ (۰۲۱) و ۶۶۴۰۸۲۷۱ (۰۲۱)

قیمت: ۹۵۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۹
فصل اول: کلیات.....	۱۷
فیزیک کوانتومی چیست؟.....	۱۹
ذرات نور.....	۱۹
بازاریابی چیست؟.....	۲۴
فصل دوم: قوانین عصر کوانتوم.....	۲۷
ساختار باید در خدمت کل باشد، نه جزء.....	۲۹
ارزش کار در نتیجه‌ی آن است، نه در خود فرایند کار.....	۳۰
در عصر جدید قوانین جدید حکمفرما خواهند بود.....	۳۱
خدمات درمانی زودتر از گذشته مهیا می‌شوند.....	۳۲
رهبری در عصر کوانتوم چه تغییری خواهد داشت؟.....	۳۳
رهبران باید مدلهای رهبری سنتی را با مدلهای چارچوب جدید جایگزین کنند.....	۳۳
همه چیز بخشی از یک سیستم جامع است.....	۳۵
درک جدیدی از برنامه‌ریزی لازم است.....	۳۵
انبوه‌افزار و ساعت‌افزار باید در کنار هم کار کنند.....	۳۷
رهبران باید تعادل مناسب را پیدا کنند.....	۳۸
هرج و مرج و پارادوکس همیشه حضور دارند.....	۴۰
به شبکه‌ی غیررسمی توجه کنید.....	۴۰
سیستمهای ساده به هم می‌پیوندند تا سیستمهای پیچیده‌تری را به وجود آورند.....	۴۱
فشاردگی زمان بر نحوه‌ی انجام کار تأثیر خواهد گذاشت.....	۴۳
از فیزیک کوانتوم به سمت تفکر و برنامه‌ریزی کوانتومی.....	۴۵

۵۱	فصل سوم: بازاریابی و تبلیغات کوانتومی
۵۳	تفکر کانالیزوری چیست؟
۵۴	تفکر کلایدسکوپی چیست؟
۵۶	۵ اصل کاروکسب کوانتومی
۵۶	اصل ۱ - برهم‌نهی (Superposition)
۵۷	اصل ۲ - عدم قطعیت (Indeterminacy)
۵۷	اصل ۳ - درهم‌تنیدگی (Intrication)
۵۷	اصل ۴ - تزییق انرژی کوانتومی (Quantification)
۵۸	اصل ۵ - ناجابه‌جایی (Non commutativity)
۵۹	چرا کاروکسب کوانتومی مهارت ضروری بعدی برای مدیریت کاروکسب‌ها است؟
۵۹	رشد تحسین برانگیز این حوزه تا چه زمانی می‌تواند ادامه داشته باشد؟
۵۹	آیا با سقوط گوشی‌های هوشمند کاروکسب کوانتومی اوج خواهد گرفت؟
۶۰	کاروکسب کوانتومی نوید فرصت‌های هیجان‌انگیز را می‌دهد
۶۰	بازاریاب‌ها چگونه می‌توانند از فرصت‌ها بهره ببرند؟
۶۰	رفتار مصرف‌کننده و چهار اصل جلیغیات کوانتومی
۶۳	فصل چهارم: سازمان‌های کوانتومی
۶۵	کاروکسب و سازمان به مثابه سیستم‌های انرژی
۶۵	آیده به مثابه ذره
۶۶	فایده همگام با موج
۶۶	C2: آیده‌ها ضرب در فایده‌ها
۶۷	جرم یا دارایی (نرم و سخت) استفاده شده به همراه آیده و فایده به منظور ایجاد ارزش بالاتر برای مشتری به منظور کسب انرژی بیشتر سازمان
۶۸	برنامه‌ریزی با فرض بر اینکه سازمان یک سیستم انرژی کامل است
۶۹	عدم انعطاف‌پذیری فرایندها و آنتروپی سازمانی
۷۱	مدل مهارت‌های کوانتومی در مدیریت کاروکسب
۷۲	مدل مهارت‌های کوانتومی
۷۳	دیدن کوانتومی
۷۴	فکر کردن کوانتومی
۷۶	احساس کردن کوانتومی
۷۷	عمل کردن کوانتومی
۷۷	اعتماد کردن کوانتومی
۷۸	بودن کوانتومی
۷۸	تحلیل سناریو بر اساس مدل تفکر کوانتومی

پیشگفتار

سال ۱۳۵۶ کلاس اول راهنمایی تحصیلی در درس علوم تجربی با تدریس سرکار خانم طبیبیان در مدرسه‌ی راهنمایی تحصیلی کاکوند قزوین مفاهیم جدیدی را می‌شنیدم مثل اینکه انرژی توان انجام کار است و کلماتی مثل ماده، ذره، موج و امضا ادامه داشت تا زمانی که دوره‌ی راهنمایی تحصیلی تمام شد و البته اسم مدرسه‌مان هم به دکتر محمد مصدق تغییر یافته بود. کلاس اول دبیرستان در مدرسه‌ی پاسداران نزدیک سبزه میدان قزوین ثبت‌نام شدم و خاطره‌ی سختگیریهایی بیش از اندازه‌ی آقای شهیدی معلم فیزیک یادم هست که موقع امتحان تمام خط‌به‌خط کتاب و گفته‌هایش را امتحان می‌گرفت. فکر می‌کنم حدود دویست سؤال می‌داد و مدت پاسخگویی آزاد بود. بعضاً تا چهار ساعت هم بچه‌ها می‌نشستند ولی ما قدر ایشان را نمی‌دانستیم و فقط راجع به سختگیریهایش صحبت می‌کردیم و همین باعث شد وسط سال چندماهی ایشان از سوی مدرسه و آموزش و پرورش بیکار شود و البته وقتی برگشت همان آش بود و همان کاسه. از کلاس سوم به تهران آمدم و دبیرستان شهید شهرام امامی آل‌آقا و آقای رفیعی معلم فیزیکی که به‌صورت فیزیکی تدریس می‌کرد. شاید برای خوانندگان الان کتاب جالب باشد که ایشان با سیلی و لگد با درس نخوانده‌ها برخورد فیزیکی می‌کرد. سال چهارم ثلث اول (آن زمان ترم نبود سه ثلث داشتیم در یک سال تحصیلی) من به‌همراه جواهری، طوسی، و شجاعی بیست شدیم. ایشان خیلی از من تعریف کرد و گفت از همه بهتر است. و این فرصتی شد که از ایشان بخواهم چند کلمه‌ای صحبت کنم. از جوان بودن بچه‌ها گفتم، از اینکه بچه‌ها غرور دارند و درد جسمی کتک آنها را نمی‌آزارد، اما درد روحی‌اش زیاد است. از ایشان خواستم همان‌طور که در تدریس عالی هستند در رفتار هم عالی باشند. کلاس در سکوت کامل فرو رفته بود. همه منتظر بودند که آقای رفیعی با مشت و لگد جواب من را بدهد. اما ایشان چند لحظه‌ای هیچ نگفت و بعد از آن قول داد که رعایت کند و دیگر هیچ‌گاه هیچ‌کس

برخورد فیزیکی را از معلم فیزیک ندید. و به جای آن اندازه گیری کار، انرژی، توان، دما، گرما، حرکت، دینامیک، ویژگیهای ماده، قانون گازها و ... بحث کلاس فیزیک بود که البته بچه ها تبوتاب کنکور را هم داشتند.

و آن کلاس و بچه های فوق العاده دوست داشتنی در سال بعد در سراسر کشور پخش شدند، جواهری برای پزشکی به زاهدان رفت، فروتن در همدان پزشکی خواند، شجاعی در دانشگاه تهران دامپزشکی و ... و من هم برای مهندس شدن راهی شهر زیبای رشت شدم و فیزیک هالیدی و قوانین نیوتن. و اینکه فیزیک علم مطالعه ای ماده، انرژی و تعامل آن در فضا و زمان و مباحث مرتبط نیروست. فیزیک نگاه، زبان، نظم و توالی جهان شمولی را برای پیروی و درک ویژگیها، رفتارها و الگوی طبیعت برای بشر فراهم می کند. در کل، فیزیک علم قوانین حاکم بر طبیعت است. این جمله آخرش را دوست داشتم. چون همیشه دنبال این بودم که واقعاً کاربرد فیزیک چیست و نقش آن در زندگی و طبیعت چگونه است، اما وقتی دکتر وفا غفاریان که یادش همواره زنده است به همراه دکتر غلامرضا کیانی در کتاب تفکر استراتژیک نوشتند که هر روز هزاران سیب از درخت می افتد، اما آنچه وجود ندارد نگاه نیوتنی است، و من هم این عبارت را در کتاب تکنیکهای فرصت یابی در بازاریابی و فروش استفاده کردم، مجدداً یاد قوانین نیوتن افتادم.

قانون اول: اگر هیچ نیروی خالص خارجی بر روی یک جسم بدون حرکت وارد نشود، این جسم همچنان بی حرکت باقی می ماند.

قانون دوم: مجموع نیروهای وارده بر جسم برابر است با شتابی که متناسب با جرم ذره به آن وارد می شود.

قانون سوم: هر عملی را عکس العملی است مساوی با آن و در خلاف جهت آن. نمی دانم چرا هر وقت یاد نیوتن می افتم ناخودآگاه انیشتین هم به یاد می آید و آن فرمول معروفش انرژی مساوی است با جرم ضرب در توان دوم سرعت نور.

بعد از کسب عنوان مهندسی و همزمان چند سال کار به عنوان ویزیتور، چند سالی در دانشگاه بازار و صنعت، شاگردی کردم و سپس با آگاهی، رشته ی مدیریت اجرایی در گرایش بازاریابی و صادرات را برای ادامه تحصیل انتخاب کردم. تلفیق آموزه های دانشگاه بازار و دانشگاه علوم در حوزه ی مارکتینگ، من را به این درک رساند که مدیریت و علوم بازاریابی علوم بهره بردار هستند و علوم ی مثل فیزیک و ریاضی، علوم تولید کننده هستند. فیزیک رشته ای سخت، و مدیریت و بازاریابی جزو رشته های نرم هستند. مدیریت و بازاریابی از دستاوردهای سایر علوم برای تسهیل سازی زندگی بشریت بهره و یآوری می گیرند، با آنها پیوند می خورند و رشته های بین رشته ای شکل می گیرند. در راستای بینش علوم بین رشته ای، اولین کتاب نورومارکتینگ در ایران را تألیف کردم که حاصل پیوند علم مغز و اعصاب و بازاریابی بود و سطح ارتقا یافته ای از مارکتینگ را ارائه می کرد.