



# مذاکره کوانتومی

هنر رسیدن به آنچه که نیاز دارید

نویسندگان

دکتر کارن اس والش

استفان ام ماردیکس

یورگ اشمیتس

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

مترجمان

دکتر فرشته منصوری مؤید

(عضو هیئت علمی دانشگاه تربیت مدرس)

کاوه گنجه

بهار محسنی نسب

## فهرست

۱۱	مقدمه مترجمان
۱۳	درباره نویسندگان
۱۵	پیش‌گفتار
۱۹	مقدمه
۱۹	هنگامی که به مذاکره می‌اندیشید، چه چیزی به دهن‌تان می‌رسد؟
۲۰	داستان پابولا
۲۲	داستان مارتین
۲۴	چشم‌انداز کوانتومی
۲۶	مذاکره غیررسمی
۲۶	داستان لیا
۲۸	رویکرد کوانتومی
۳۲	درباره این کتاب

### **بخش اول: اجرای مذاکره کوانتومی .....**

۳۹	فصل اول «چه کسی» و «چرا» در مذاکره کوانتومی
۴۰	برقراری تعادل و دستیابی به حالت سکی و شآوری
۴۳	سک نالی و شاور بودن

۹۵	راهکار کوانتومی جایگزین برای تاکتیک‌های مستی بر خودشیفتگی در مذاکره
۹۶	خلاصه - کسب آمادگی کوانتومی در مذاکره
۹۹	<b>فصل سوم چگونگی مذاکره کوانتومی</b>
۱۰۰	رهبری کوانتومی - نحوه انجام مذاکره
۱۰۱	استفاده از تمام ظرفیت معر در فرایند مذاکره
۱۰۴	مذاکره طلاق نه سک کوانتومی
۱۰۸	ایحاد و تقویت جهت‌گیری اجتماعی در مذاکره
۱۰۹	چگونه مانند یک مذاکره‌کننده رفتار کنیم - روابط مکریکی - روسی
۱۱۳	طراحی طرح کوانتومی برای پیروزی
۱۱۳	پاداش سیسیلی
۱۱۶	پاسخ به تاکتیک‌های فریب‌کارانه و (دعل کاری)
۱۱۹	چگونه مذاکره‌کنندگان کوانتومی «تاکتیک‌های سحت» را مدیریت می‌کند
۱۲۱	مذاکره‌ی کوانتومی و آیکیدو
۱۲۱	رهبری کوانتومی فرصت‌های معارض و تعییر را می‌پذیرد
۱۲۳	مذاکره کوانتومی و تعییر سک
۱۲۵	مدیریت انرژی رهبران کوانتومی
۱۲۸	بحشش در رهبری کوانتومی
۱۳۳	خلاصه‌ای از چگونگی به‌دست آوردن آنچه می‌خواهید و نه آن بیار دارید
<b>۱۳۵</b>	<b>بخش دوم: ابزارهای مذاکره کوانتومی</b>
۱۳۸	نحوه برخورد با تاکتیک‌های دشوار در مذاکره

۴۴	چرا مذاکره اغلب باعث چپس واکنش‌های شدیدی در ما می‌شود؟
۴۵	حده و مذاکره
۴۹	در نظر گرفتن مسولیت
۵۰	ریسک تطابق پذیری
۵۲	چگونه افکارتان را کنترل کنید - نُعد شاحتی
۵۷	چگونه احساسات خود را کنترل کنید - نُعد احساسی
۶۳	چطور رفتار خود را کنترل کنید - بعد اجتماعی
۶۵	عملکرد خود را چگونه کنترل کنید - نُعد فیریکی
۶۸	چگونه نه ناورهای خود مقید باشیم - نُعد معوی
۷۲	خلاصه همواره آگاه و خودناور باشید
۷۳	<b>فصل دوم «چه چیزی» و «چه می‌شود اگر» در مذاکره کوانتومی</b>
۷۸	مذاکره نه عنوان یک چالش
۸۱	اهرم - عاملی ضروری برای به‌دست آوردن چیزی که می‌خواهید
۸۵	آماده‌سازی «حواسته‌ها» در فرانس مذاکره - گسترش ناحیه توافق بالقوه
۸۶	تمرین ناحیه توافق بالقوه
۸۶	تکیه بر پتاسیل‌ها
۸۸	محدوده قابل چانه‌زنی کوانتومی برای فراسیسکا
۸۹	مذاکره کوانتومی برای آنچه مارک ندان بیار دارد
۹۰	از دست دادن توانایی اثرگذاری بر آنچه که می‌خواهیم
۹۳	اگر نه توافق برسیدید، آنگاه چه باید کرد طرح‌ریزی و ارزیابی
۹۴	تحریره و تحلیل معیارهای مصفانه و بی‌طرفانه

۱۶۵	واستگی متقابل در رویکرد مجموع غیر صفر
۱۶۷	واستگی متقابل از نوع آمریکایی-مکریکی
۱۶۹	هشیاری و واستگی متقابل
۱۷۱	یادآوری واستگی متقابل در آماده‌سازی برای مذاکره
۱۷۴	خلاصه فصل
۱۷۷	فصل پنجم پیام‌های پنهان در مذاکره
۱۸۴	کوچکترین درات انگیرشی
۱۸۷	آماده‌سازی کارین برای رویارویی با اضطراب رهبری سازمانی
۱۸۹	ناشاخته معر شرطی شده به لحاظ فرهنگی
۱۹۰	پروفایل مذاکره کوانتومی
۲۰۴	خلاصه فصل
۲۰۷	فصل ششم تمامی امور مدیریت معطوف به رهبران در سازمان‌ها نیست
۲۱۰	تقویت رهبری کوانتومی و دهن آگاهی
۲۱۴	دستور دادن در برابر تعامل کردن
۲۱۷	رهبری آگاهانه ایوان ورعایت آداب
۲۱۸	خلاصه
۲۲۱	نتیجه‌گیری
۲۲۷	مابع

۱۳۹	تسلیم شدن از روی ناامیدی
۱۴۰	تاکتیک «پدیر یا ترک کن»
۱۴۱	تاکتیک رورگویی
۱۴۱	تاکتیک ارانه مطالب به صورت اعراق آمیر
۱۴۲	تاکتیک توافق احماری
۱۴۳	تاکتیک پلیس خوب/پلیس بد
۱۴۴	تاکتیک اختیارات محدود
۱۴۵	تاکتیک بر حورد انتقام حویانه
۱۴۵	تاکتیک رفتار تهاجمی - ابعالی
۱۴۶	تاکتیک حمله‌های شحصی
۱۴۷	تاکتیک استفاده از اطلاعات ساختگی و جعلی
۱۴۷	تاکسک سکوت و صبر
۱۴۸	تاکتیک تهدید و قول دادن
۱۴۹	تاکتیک ایحاد حمال
<b>۱۵۱</b>	<b>بخش سوم: رویکرد مذاکره کوانتومی</b>
۱۵۳	فصل چهارم فردگرایی، توهمی قدرتمند در مذاکره
۱۵۶	چارچوب حدید و بهود یافته
۱۵۸	استقلال در مقابل واستگی متقابل
۱۶۱	تسلط یافتن بر مابع شحصی و احماعی
۱۶۳	واستگی متقابل و سرمایه احماعی



هاروی<sup>۱</sup> مدیر اجرایی با سابقه از سسل مدیران اجرایی بیبی نومر<sup>۲</sup> بود که از سوی یک شرکت بیس المللی وارد مذاکره مهم ارزشیابی سهام، ادغام و تملک با یک شرکت دیجیتال برم افزاری شد او به طور گسترده در مورد آنچه اهداف، محدودیت‌ها و مسائلیش، برنامه‌ریزی کرده بود و همه این موارد را در چارچوسی از آنچه که کیپ<sup>۳</sup> - مذاکره‌کننده آن شرکت برم افزاری دیجیتال بدان باور داشت، قرار داد هاروی همیشه در همه مذاکره برای پلس بی (Plan B) یا تنه<sup>۴</sup> (بهترین گزینه جایگزین برای توافق در مذاکره) نه تنها در مورد خود، بلکه درباره طرف دیگر مذاکره بیر آماده بود

هاروی در رور آخر مذاکره خود برای انعقاد توافق‌نامه «حوسردی خود را از دست داد» و از دست کیپ سیار عصبانی شد شرکت تولیدی هاروی قصد داشت تا کیپ را به عنوان یک شریک جهت یکپارچگی دیجیتالی محصولات جهانی خود حفظ کند پس از بحث‌های سیار، هیچ یک از «پیشهادهای سحاوتمدانه» کیپ را وادار به امضای توافق‌نامه نکرد تا شرکت برم افزاری خود را با یک شرکت تولید کسده ادغام کند

1 Harvey

۲ به مدیرانی که میان سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ در دوره انحصار جمعیت بس از جنگ جهانی دوم به دنیا آمدند، اطلاق می‌شود از ویژگی‌های آنها می‌توان به ریسک‌پذیری، کارآفرینی و خلق کسب و کار جدید اشاره کرد

3 Kip

4 Best alternative to a negotiated Agreement

این حوان «تازه به دوران رسیده» هاروی را عاقل گیر کرد و از اینکه پیشنهادهای مالی و تحاریش ارزشی بداشت، آورده خاطر شد او برای دادن پیشنهاد به کیپ سگ تمام گذاشت افزایش حقوق و افزایش پاداش‌ها برای دستیابی به تحولات دیجیتالی او این موضوع را برای کیپ شفاف کرد که از ایده‌اش در مورد ایحاد «کمیت‌ها» در فرایند ادغام شرکت‌ها، حشمت‌گین شده است- او هرگز از چیس چیری حر بداشت و نمی‌خواست شرکت او با چیس مسائل کم اهمیتی روبرو شود او نمی‌توانست باور کند که کیپ به هیچ وجه با چیس پیشنهادهایی درباره حقوق قابل توجه، امنیت مالی و یا یک دفتر و میر جدید ترعیب نشده است

هاروی واقعاً برای آینده شعلی اش نه این توافق‌نامه بسیار داشت بهترین جایگزین بعدی زیاد چنگی به دل نمی‌زد و بسیار رمان بر بود او ناید این کار را با کیپ به انجام می‌رساند

### برقراری تعادل و دستیابی به حالت سکی و شاور

به عنوان یک رهبر سازمانی، یک مذاکره‌کننده کوانتومی هدایت و مذاکره را از طریق تاثیرگذاری بر انسان‌ها انجام می‌دهد نقطه اتکا و شفافیت مافع شخصی در رمیه روانط، آنها را قادر می‌سازد که درک روشنی از نیازهای مشترک یکدیگر داشته باشند اگرچه، ممکن است در ابتدا بدیهی و آشکار به نظر برسد، ولی این امر به همین سادگی هم نیست دانستن آنچه که شما نیاز دارید و می‌خواهید، چرا شما به آن نیاز دارید و چگونه می‌توانید آن را به دست آورید، مستلزم این است که در سطوح عمیق‌تری به این درک که چه کسی هستید، برسید

مذاکره‌کنندگان کوانتومی ناید در پبح بُعد از تجربه کامل اسبابی آمادگی لارم را کسب کند

- ۱ ابعاد شاحتی تفکر
- ۲ ابعاد عاطفی احساس
- ۳ ابعاد اجتماعی رفتار
- ۴ ابعاد فیزیکی احرا

### ۵ ابعاد معوی ناور

مسیری که ما را پایسد می‌کند، بر مسای آگاهی از این ابعاد است هدف نهایی این است که تعادل را در میان تمام پبح بعد اسبابی پیدا کنیم تا مافع شخصی خود و طرف‌های دیگر مذاکره را دقیق‌تر بدانیم و به اندازه کافی برای تغییر سسک مشتاق و معطف باشیم

### بُعد شاحتی

آماده‌سازی خود در سطح شاحتی، بیارمد بهود مهارت تفکر تحلیلی و ارتقای خود در ارزیابی مافع طرف مقابل و مسائل مربوط به مذاکره است بر توانایی شناسایی اهدافتان تاکید داشته باشید و استراتژی‌های خود را قبل از ورود به یک مذاکره با پرسش‌های درست از خود و طرف‌های دیگر تطیم کنید کیفیت آماده‌سازی به شیوه نظام‌مند برای به دست آوردن آنچه که شما می‌خواهید، نقش بسیار کلیدی دارد

### بُعد عاطفی

توانایی شناسایی و مدیریت احساسات خود و طرف مقابل در طول یک مذاکره موثر و ضروری است مهارت در بُعد عاطفی به تنها به شما امکان می‌دهد احساسات و انگیزه‌های خود را در طی یک مذاکره شناسایی و درک کنید، بلکه به شما کمک می‌کند تا به بهترین شیوه به مدیریت احساسات و انگیزه‌های طرف مقابل خود بیر پردازید ارتقای این درک به شما این امکان را می‌دهد موقعیت‌های بالقوه خطر سار را پیش بینی و حشی کنید رمان گذاشتن پیش از مذاکره به منظور آزمون دادن به خودتان و دست و پبحه برم کردن با هرگونه اضطراب تاثیر ریادی خواهد داشت و به شما کمک می‌کند تا به بهترین شکل آنچه را که می‌خواهید، انتقال دهید و طرف مقابل خود را درک کنید

### بُعد اجتماعی

بُعد اجتماعی بیارمد انصاط و آمادگی درباره رفتار شما با دیگران است مهارت‌های مرتبط