

ترجمه و حساب در ایران، تحت حمایت
انقلابات و پلی توسط انقلابات اولاد و الف

WILEY

مذاکرات به
زبان انگلیسی
FOR
DUMMIES®

نوشته‌ی لاریس ام. بلودورن
برگردان: سارا کاظمی منش



آوند دانش

سرشناسه: بلودورن، لارس ام. ، ۱۹۷۶-م. Blöhdorn, Lars M
عنوان و نام پدیدآورنده: مذاکرات به زبان انگلیسی For Dummies/لارس ام. بلودورن و
دنيس هاجسن-موکل؛ برگردان سارا کاظمی-منش.
مشخصات نشر: تهران: آوندانش، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهري: ۱۲۱ ص.: مصور(رنگی)؛ ۱۷×۱۱ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۰۲۲-۰۶-۱

وضعيت فهرست‌نویسی: فیا
یادداشت: عنوان اصلی: Auf Englisch Verhandeln für Dummies: Das Pocketbuch, 2011
موضوع: زبان انگلیسی -- مکالمه و جمله‌سازی -- فارسی
موضوع: زبان انگلیسی تجاری -- کتاب‌های درسی برای خارجی‌ان -- فارسی
شناسه افزوده: هاجسن-موکل، دنيس Hodgson-Möckel, Denise
شناسه افزوده: کاظمی-منش، سارا، ۱۳۶۷ - مترجم
رده بندی کنگره: ۱۳۹۲/۳۷۰۴/ب/۱۱۲۱ PE
رده‌بندی دیویی: ۴۲۸/۲۴
شماره کتابشناسی ملی: ۳۱۷۱۳۹۹



آوندانش

مذاکرات به زبان انگلیسی

نوشته‌ی لارس ام. بلودورن و دنيس هاجسن-موکل
برگردان: سارا کاظمی-منش
ویراستار: شهریار شفیانی
صفحه‌آرایی: استودیو حری

تاریخ انتشار: ۱۴۰۳، چاپ هفتم

شمارگان: ۵۰۰ جلد

لینوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ محمد

چاپ و صحافی: مجتمع چاپ پرسینا

نشانی ناشر: خیابان پاسداران، خ گل نبی، خ ناطق نوری، بن‌بست طلایی، پلاک ۴

مرکز پخش: میدان انقلاب، خ جماراده، کوچه دعوتی، شماره ۱۲

صندوق پستی: ۱۹۵۸۵/۶۷۳

تلفن: ۲۲۸۹۳۹۸۸ نمابر: ۲۲۸۷۱۵۲۲ تلفن مرکز پخش: ۶۶۵۹۱۹۰۹

قیمت: ۷۰,۰۰۰ تومان

مناف از ارزش افزوده

کلیه حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است

فهرست مطالب

۹.....	مقدمه.....
۱۳.....	بخش اول: آمادگی مناسب: به درستی آماده شدن.....
۱۵.....	فصل ۱: اصول مذاکره.....
۲۵.....	فصل ۲: دانایی توانایی است: آنچه باید از پیش بدانید.....
۳۷.....	بخش دوم: کلید موفقیت: مذاکراتی مؤثر.....
۳۹.....	فصل ۳: آغازی بی دغدغه: در ابتدای مذاکرات.....
۴۷.....	فصل ۴: مرحله‌ی اصلی: در میانه‌ی مذاکرات.....
۵۷.....	فصل ۵: پایانی خوش: جوجها آخر بایز می‌شمارند.....
۶۷.....	بخش سوم: رویارویی با مشکلات.....
۶۹.....	فصل ۶: پرهیز از جدل: هنر دیپلماسی.....
۷۷.....	فصل ۷: پل ساختن: سازش کردن.....
۸۷.....	فصل ۸: مذاکرات در جهان: مذاکره کردن به زبان انگلیسی.....
۹۵.....	بخش چهارم: بخش ده‌تایی‌ها.....
۹۷.....	فصل ۹: ده چیزی که باید در طول مذاکرات بگویید یا انجام دهید.....
۱۰۱.....	فصل ۱۰: ده چیزی که در طول مذاکرات نباید بگویید یا انجام دهید.....
۱۰۵.....	ضمیمه.....
۱۰۷.....	A- تلفظ انگلیسی به شکل ساده.....
۱۱۱.....	B- مناطق زمانی، ساعات کاری و تعطیلات.....
۱۱۶.....	واژه‌نامه کوچک.....

مذاکرات انگلیسی از مجموعه کتاب‌های For Dummies - برگه‌ی قلب!

آغاز کردن مذاکرات

Ladies and gentlemen: Welcome to our negotiations. خانم‌ها و آقایان، به مذاکرات ما خوش آمدید. ✓

My name is...and I will chair the negotiations. نام من ... است و من گرداننده‌ی مذاکرات جاری هستم. ✓

Before we begin, I'd like to introduce the participants. پیش از اینکه شروع کنیم، مایلم شرکت‌کنندگان را معرفی کنم. ✓

ابراز عقیده

I think that.... من فکر می‌کنم که... ✓

In my opinion... به نظر من... ✓

I agree / I disagree موافقم / مخالفم ✓

تقاضای بازخورد

What do you think? شما چه فکر می‌کنید؟ ✓

What's your opinion? نظر شما چیست؟ ✓

Can you give us your thoughts on...? می‌توانید نظراتان را درباره‌ی ... بگویید؟ ✓

اعلام موافقت

I agree to your proposal. با طرح شما موافقم. ✓

I am in favor of your idea. از ایده‌تان حمایت می‌کنم. ✓

We support your recommendation. ما از پیشنهاد شما پشتیبانی می‌کنیم. ✓

اظهار نگرانی

- ✓ We can't agree to that. نمی‌توانیم (با چنین چیزی) موافقت کنیم.
- ✓ I'm sorry, but I disagree. متأسفم، اما من مخالفم.
- ✓ I'm afraid we are unable to agree to your proposal. متأسفانه ما قادر به موافقت کردن با طرحتان نیستیم.

اگر چیزی را متوجه نمی‌شوید

- ✓ I'm not sure I understood you just now. مطمئن نیستم که منظور چیزی را که الان گفتید متوجه شده باشم.
- ✓ Could you explain that, please? ممکن است منظورتان را توضیح بدهید؟
- ✓ Would you mind repeating that? امکانش هست حرفتان را تکرار کنید؟

تصمیم‌گیری

- ✓ Let's make a decision. بیا بیاید تصمیم‌گیری کنیم.
- ✓ I suggest we try to reach a decision. پیشنهاد می‌کنم سعی کنیم تصمیم‌مان را بگیریم.
- ✓ Can we come to a decision? می‌شود تصمیم‌مان را بگیریم؟

مقدمه

آیا تمایل دارید مذاکره کنید؟ چه خوب! اگر شما با شرکای تجاری خارجی همکاری دارید، ممکن است وارد قلمروهای ناشناخته‌ای شوید. دلیلش هم این است که در اکثر مواقع زبان انتخابی انگلیسی است. پس از خواندن این کتاب شما دیگر از شرکت در مذاکرات (negotiations) فراری نخواهید بود. طرح و پیشنهاد (proposal) ارائه کنید، سؤال (question) بپرسید، به تفاهم (compromise) برسید و تصمیم (decision) بگیرید. تبریک می‌گوییم! با خواندن این کتاب شما اولین تصمیم خوبتان را گرفته‌اید.

تصورات خنده‌دار

البته که شما می‌خواهید مذاکره را همین حالا شروع کنید. اما اول بعضی از فرضیاتی را که ما درباره‌ی شما داریم ببینید:

- ✓ شما از دانش پایه‌ای در زمینه‌ی زبان انگلیسی برخوردارید.
- ✓ شما می‌خواهید - یا ناگزیرید - بیش از گذشته در مذاکرات بین‌المللی شرکت کنید. شاید هم مجبور شوید یکی از آن‌ها را اداره کنید.
- ✓ شما می‌خواهید خیالتان از بابت مهارت‌های انگلیسی‌تان - حتی در شرایط دشوار - جمع باشد.

ترتیب مطالب این کتاب

اگر به فهرست مطالب کتاب مذاکرات به زبان انگلیسی *For Dummies* نگاهی بیندازید، ابعاد کلیدی (key aspects) مذاکرات را در بخش‌های مجزا خواهید یافت.

بخش ۱: آمادگی مناسب: به‌درستی آماده شدن

پیش از آنکه پای میز چانه‌زنی (bargaining table) بروید، در کلاسی فشرده در زمینه‌ی مذاکرات شرکت کنید. ساده است، فقط این بخش را بخوانید. فرقی نمی‌کند که مذاکرات مقدماتی باشند یا سطح بالا؛ رایج‌ترین اصطلاحات را یاد بگیرید و با تک‌تک مراحل (stages) مذاکره آشنا شوید. با استفاده از واژه‌ها و عباراتی که ما در اینجا برایتان جمع‌آوری کرده‌ایم، شما می‌توانید بدون معطلی در مذاکرات شرکت کنید. با این حال حتماً زمانی را صرف در میان گذاشتن نقاط قوت، اهداف و داده‌های خود با هم‌گروهی‌هایتان کنید.

بخش ۲: کلید موفقیت: مذاکراتی مؤثر

در این بخش شما یاد می‌گیرید که چگونه گفتگو را آغاز کنید و نظراتان را بدون برانگیختن طرف مقابل (opposing part) ابراز کنید. ما به شما نشان خواهیم داد که چگونه می‌توانید با طرح پیشنهادها (proposals) و پرسش‌های (questions) هوشمندانه، پیروزمندانه به سمت اهدافتان پیش بروید. اگر هم لازم باشد که موضع‌گیری (take positions) و تصمیم‌گیری (make decisions) کنید، این بخش عبارات مناسب را به شما خواهد داد.

بخش ۳: رویارویی با مشکلات

این بخش راهنمای (guide) شما در زمینه‌ی انواع و اقسام وقفه‌هاست و همچنین به شما کمک می‌کند صحبت‌ها را (پس از وقفه) دوباره در مسیر خود بیندازید (get the talks back on track). در این بخش عباراتی را خواهید یافت که به کمک آن‌ها می‌توانید از شدت ناآرامی هر موقعیتی بکاهید و تمایل خود را به ایجاد تفاهم یا دریافت امتیاز ابراز کنید. به این ترتیب است که شما در پایان مذاکرات به یک وضعیت برنده - برنده (win-win situation) خواهید رسید. آخرین مورد، که از سایرین کم‌اهمیت‌تر نیست، این است که شما سفری کوتاه به سراسر جهان خواهید داشت و در آن فنون مذاکره و مشکلات زبان بدن (body language) را خواهید آموخت.

بخش ۴: بخش ده‌تایی‌ها

در این بخش مطالبی می‌آموزید که طی مذاکرات شما را در موضع پیروز (the winning side) قرار می‌دهند؛ اگر مایلید در این موضع بمانید، بهتر است همچنین درباره‌ی چیزهایی که باید پای میز مذاکره از آن‌ها پرهیز کنید هم مطالعه داشته باشید.

ضمیمه

این ضمیمه بر جنبه‌های گوناگونی که در مذاکرات موفق حائز اهمیت هستند - مثلاً تلفظ صحیح در زبان انگلیسی - تمرکز یافته است. علاوه بر این، ما اطلاعاتی درباره‌ی مناطق زمانی، ساعات اداری و تعطیلات بین‌المللی در اختیاران خواهیم گذاشت. به هر حال، شما می‌بایست قادر به تماس گرفتن با طرف مقابل خود باشید. در ضمن، واژه‌نامه‌ی کوچک نیز واژگان پایه‌ای مورد نیاز برای مذاکرات را به شما یاد می‌دهد.

FYI: قواعد رعایت شده در این کتاب

در این کتاب شما کادرهایی خواهید دید که با عنوان FYI مشخص شده‌اند که حالت اختصاری عبارت زیر است:

جهت اطلاع: FYI (For Your Information)

در این کادرها اطلاعاتی مفید درباره‌ی زبان انگلیسی به شما داده می‌شود. همچنین هرگاه تفاوتی بین زبان انگلیسی آمریکایی و بریتانیایی وجود داشته باشد، شما این دو نشان اختصاری را خواهید دید:

✓ انگلیسی آمریکایی AE / American English

✓ انگلیسی بریتانیایی BE / British English

به یک مثال توجه کنید:

✓ خلاصه کردن

• to summarize – AE

• to summarise – BE

نمادهای به کار رفته در این کتاب

خواندن کتاب مذاکرات به زبان انگلیسی *For Dummies* هم سودمند است و هم سرگرم کننده. اگر بدانید معنی نمادهای زیر چیست، همگام شدن با این کتاب برایتان آسان خواهد بود:

این نماد به نکات دستوری و لغوی اشاره دارد. در قسمت‌هایی که با این نماد مشخص شده‌اند، شما با جنبه‌های جالبی از زبان انگلیسی آشنا خواهید شد.



اگر می‌خواهید درباره‌ی فرهنگ ایالات متحده، بریتانیای کبیر و سایر کشورها چیزی بیاموزید، اطلاعاتی را که همراه این نشانه می‌آید مطالعه کنید.



گفتگوهای کوتاهی که در پایان هر قسمت یا فصل می‌خوانید، شما را در مرکز مذاکرات قرار می‌دهند. در این قسمت‌ها با موضوع‌های رایجی آشنا می‌شوید که ممکن است به موقعیت‌هایی که شما قرار است با آن‌ها مواجه شوید شبیه باشند.





مقصد بعدی

آماده‌ی مذاکره هستید؟ شما هم می‌توانید متن کتاب را از اول تا آخر بخوانید و هم می‌توانید مستقیماً به هر فصلی که دلتان می‌خواهد بروید و خواندن را آغاز کنید. هر دو حالت ممکن است. فقط طبق توصیه‌های ما - که در طول کتاب توزیع شده‌اند - عمل کنید تا در کتاب مذاکرات به زبان انگلیسی *For Dummies* به درستی پیش بروید. چیزی جز پیروزی در انتظارتان نیست! (You can only win!)

www.ketab.ir