



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

التعاقد والتفاوض -3-

د. محمد جيزاوي

- ❖ الاسئلة سهلة
- ❖ التركيز المحتوى للمذاكرة
- ❖ المقرر يعتمد ع الفهم
- ❖ الاسئلة السابقة استفيدوا منها لمعرفة اسلوب الدكتور في الاسئلة

ماهو دور الاسئلة في عملية التفاوض؟

- الاسئلة لها دور مهم جدا في النقاش ما بين الاطراف بعضها البعض ، ويكسب اكثر اللي يوظفها صح في الحوار..
- الادارة السليمة للموضوع يجعل لديك اسئلة تكون مخطط ل طرحها او ممكن مجموعة اسئلة ممكن تدافع عن نفسك لو طرحها عليك الطرف الاخر.
- لكن اهم حاجة ان تكون مقرر ماهي الاسئلة التي ينبغي ان تطرح لا ان تكون الاسئلة وليدة اللحظة ..

من هنا كان لابد من الاجابة على جملة التساؤلات الاساسية التالية:

- ماهي الاسئلة التي ينبغي ان تطرح؟
- كيف يتم صياغة هذه الاسئلة؟ (طريقة طرح السؤال ممكن تزيد المشكلة او ممكن تحلها)
- مالتأثير المحتمل لكل سؤال على الاطراف الاخرى؟
- كيف يتم صياغة كل سؤال؟
- متى يكون من المناسب طرح كل سؤال ؟ وضمن أية ظروف؟ (التوقيت المناسب لكل سؤال)

هناك عدة مبادئ لأي شخص يستخدم الاسئلة مع الخصم :

- ان يكون لكل سؤال هدف (عد طرح اسئلة تافهة ، ابسؤال التافه يفقد الشخص الذي طرحه مكانته)
- ان تكون الاسئلة مناسبة للاستراتيجية والتكتيك الذين يتبناهما المفاوض (اذا كنت اتعمد استخدام استراتيجية الصراع مع الخصم استخدم الاسئلة الاستفزازية)
- السائل دائما هو في الموقف الافضل لان السائل هو الذي يربك الطرف الاخر ويفاجأه بالاسئلة والطرف الاخر يكون عليه الضغط (عند اجراء أي تفاوض احرص ان تكون الطرف السائل او تقلل من كونك الطرف المتلقي)
- المفاوض الفعال يستطيع دوما المساعدة في حل العقبات.

- ترتيب وتجهيز سلسلة من الاسئلة (التسلسل في الاسئلة – السؤال الثاني يعتمد على اجابة السؤال السابق له)
- توجيه الاسئلة في الوقت المناسب >>> يدعم القوة التفاوضية
- خلفية السائل أساسية لدى توجيه الاسئلة.
- تؤثر اللهجة ونغمة السؤال على مغزاه لكافة الاطراف.

وظائف الاسئلة:

- ✓ جذب الانتباه
- ✓ الحصول على معلومات
- ✓ اعطاء معلومات
- ✓ اختبار صحة المعلومات
- ✓ لإثارة التفكير
- ✓ تنشيط المناقشة لتصبح اكثر جدوى
- ✓ الوصول الى نتيجة
- ✓ تغيير مجرى الحديث
- ✓ كسب الوقت
- ✓ اضاءة الوقت
- ✓ ارباك الطرف الاخر
- ✓ اثارة الطرف الاخر
- ✓ حصار الطرف الاخر

من الذي يوجه الاسئلة:

قد يكون رئيس الفرق هو من يوجه الاسئلة، وعادة ماتتوزع الادوار المتعلقة باثارة الاسئلة المختلفة بين اعضاء الفريق بشكل مسبق او حتى بشكل تلقائي.

المهم ان يكون رئيس الفريق دائما مسيطر على الموقف ..

الاجابة على اسئلة الخصم:

- مهم فهم مغزى السؤال قبل الاجابة >> عدم الاستعجال في الاجابة
- خذ وقتك في فهم السؤال دون حرج حتى لا يؤدي عدم الفهم الى اضعاف موقفك
- اذا كنت لا ترغب في الاجابة :
- ١. احرص على الاتبدو متهربا فهذا يضعف موقفك والخصم لمحاصرتك بالاسئلة.
- ٢. يمكنك الاحتجاج بان الاجابة غير متوفرة لديك وتعد بتوفيرها في وقت لاحق.

٣. يمكن طلب ارجاء الاجابة في وقت لاحق لتأخذ فرصتك في التفكير.

- جرب تكتيك اجابة السؤال بسؤال مضاد >>> مهارة عالية

✚ أنواع اسئلة التفاوض :

▪ اسئلة مغلقة >> الاجابة نعم او لا او صح وخطأ

▪ اسئلة مفتوحة

دعو آتكم مطلبي♥