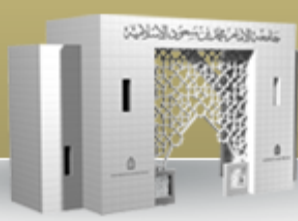


عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد

مقرر إدارة التفاوض

د. يوسف النملة

المستوى السابع- دار 423



عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد

اللقاء الحادي عشر صفات المفاوض الجيد

1. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي

- الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها
- تجنب -الوقوع -في -محاولات -الاستفزاز -والإثارة -من -الطرف

الآخر

- تأكد -من -اقتناع -المفاوض -بأن -حالات -الغضب -والانفعالات
غير المدروسة يترتب عليها توتر في جو التفاوض

1. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي (يتبع)

- تأكد من - إدراك - المفاوض - بأن - عدم - تحكمه - في - أعصابه - وغضبه - غير - المحسوب - يجعله - في - موقف - نفسي - يمكن - الطرف - الآخر - من - استغلال - أي - فرصة - للحصول - على - معلومات - سرية
- تجنب - مقاطعة - الطرف - الآخر - عند - انفعاله - والتزام - الهدوء - وكذلك - تجنب - النظر - اليه - باستغراب - أو - ازدراء

2. المنطق والموضوعية

- التعرف -بدقة- على -احتياجات- الطرف -الآخر- وآماله -ورغباته-
ومخاوفه ثم أخذها بعين الاعتبار
- الاهتمام بتحديد وعرض الحقائق
- التركيز في -الحوار- على -القضايا- والموضوعات وليس على
الأشخاص
- إبراز -الأدلة- المنطقية -والحجج- عند -مناقشة- موضوعات
التفاوض
- التعامل مع -الطرف- الآخر- على -اعتبار- أنه -شريك- يسعى
للتوصل الى اتفاق يحقق مصلحة الطرفين
- إلزام -الذات- بالحد -الادنى- من -أهداف- ومصالح
الطرف الآخر

2. المنطق والموضوعية (يتبع)

- التأكد من الواقعية في تحديد الأهداف
- ضرورة - التمييز بين - المواقف - التفاوضية - التي - قد - يبدو - منها
التعارض بين - المصالح - الحقيقية - للأطراف - عن - تلك - المواقف
التي تكون المصالح واحدة أو مشتركة
- البحث عن حلول موضوعية مقبولة من الأطراف الأخرى لأي
مشكلات تظهر خلال مراحل التفاوض

3. الثقة الموضوعية بالنفس

• بناء -علاقات -من -الود -والتفاهم -مع -أطراف -التفاوض -من

خلال الاتصالات الشخصية غير الرسمية

• توفير بيانات تاريخية -متصلة -عن -الاتفاقات وتحليلها بعمق

للتأكد من احترام الموثيق

• دراسة -الإمكانيات -المادية -والفنية -لدى -أطراف -التفاوض

والتعرف -على -اتجاهات -العناصر -البشرية -للتأكد -من -توافر

متطلبات بناء الثقة والمصداقية

• تحقيق -قدر -ملائم -من -التوازن -بين -الثقة -وافتراض -حسن

النية من جهة والأخذ بسياسة الحيطة والحذر من جهة أخرى

3. الثقة الموضوعية بالنفس (يتبع)

• محاولة إبراز الرغبة والقدرة معًا لتفهم المشكلات التي تواجه عملية التفاوض وتقديم البدائل المنطقية التي تحقق مصالح

الأطراف كافة

• تجنب استخدام التهديد وأساليب الضغط



Quiz

إلى اللقاء