

البيات مفيدة للتفاوض

- 1- التسوية أو الصمت المؤقت
 - الامتناع عن الرد الفوري عن تأجيل الإجابة عن سؤال معين يتغير مجرى الحديث أو الرد بسؤال آخر بغرض الاستغناء من الوقت للتفكير ودراسة مغزى السؤال وإدائه وتقرير ما يجب عمله بالففاوض الذي يبداء بالاستجابة إلى طلبات خصمه وتقديم التنازلات
- 2- المفاجأة
 - التغير المفاجئ في الأسلوب أو الطريقة الحديث أو التفاوض على الرغم من أن التغيير لم يكن متوقفا في ذلك الوقت ، يهدد الحصول على تنازلات من الخصم
- 3- تحويل النظر عن القضايا الرئيسية لقضايا فرعية(التفتيت)
 - تؤخذ القضية جزءا إلى أن تصل الأطراف المتفاوضة إلى الهدف النهائي ، وهي تقدم في حالة عدم معرفة الأطراف لبعضهم البعض أو خيرايمهم في العدم الثقة بينهم
- 4- التدرج أو الخطوة خطوة
 - تؤخذ القضية جزءا إلى أن تصل الأطراف المتفاوضة إلى الهدف النهائي ، وهي تقدم في حالة عدم معرفة الأطراف لبعضهم البعض أو خيرايمهم في العدم الثقة بينهم

- 1- عملية مهمة لفرض النزاعات
- 2- يعتمد على تقديم تحقيق قدر من الأخر من المكاسب
- 3- يتأثر بشخصيات المتفاوضين وقدراتهم وتلميحتهم
- 4- يقوم على مبدأ القوى المتكافئة للمتفاوضين
- 5- يقوم على الدراسة والخبرة فهو علم وهنارة في نفس الوقت

خصائص عملية التفاوض

مفاهيم التفاوض

- 1- الموقف التفاوضي
 - موقف يتناميكية أي متحرك يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابيا وسلبيا وتأثرا وتأثيرا والتفاوض موقف من يتخبط فترات هائلة للتفكير السريع والتمسك والمواداة الكاملة مع التعثرات المحيطة بالمعملية التفاوضية.
- 2- أطراف التفاوض
 - يتم التفاوض في العادة بين طرفين أو أكثر تتفاوض وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة
- 3- القضية التفاوضية
 - الموضوع الذي يدور حوله التفاوض ويعطى محور العملية التفاوضية وهي المفاوضات وقد تكون القضية التفاوضية قضية إنسانية عامة ، شخصية خاصة ، اجتماعية ، اقتصادية ، سياسية ، أخلاقية وغيرها من القضايا المحالين
- 4- الهدف التفاوضي
 - لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصل إليه. وبناء عليه يتم قياس مدى التقدم في الجهود التفاوضية. ويخضع الهدف التفاوضي في المقام الأول إلى الأهداف الاقتصادية ، السياسية ، الاجتماعية ، الأخلاقية وغيرها من القضايا المحالين

العناصر الرئيسية للتفاوض

تعريفات التفاوض

- عملية فئات متبادلة بين طرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضى طرفي المعادلة. وتتم أهمية التفاوض في ضرورة للوصول إلى حل الخلافات والتنازعات بين الأطراف

البدء والانتهاه بالتحية والسلام

- 8- الإستمارة مفتاح النجاح في التفاوض
- 7- الإلتناع بالراي قبل إفتاع الآخرين به
- 6- الحذر والحرص وعدم إفتساء ما لديك دفعة واحدة
- 5- التركيز وليس على المشكلة
- 4- تجنب العداونية والسخرية
- 3- تقدير مشاعر واحتمامات الطرف الأخر
- 2- لا تقول نعم أبدا للعرض الأول
- 1- بدء التفاوض بهدوء وبناء الألفة

أساسيات عملية التفاوض

- عملية ديناميكية تتم بين أطراف متفاوضة لا يبداءها حلول مرضية لما بينها من مشكلات خلافية
- عملية فئات متبادلة بين طرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضى طرفي المعادلة. وتتم أهمية التفاوض في ضرورة للوصول إلى حل الخلافات والتنازعات بين الأطراف

خطوات عملية التفاوض

- 1- تحديد تشخيص القضية التفاوضية
 - يجب جمع ومعرفة المعلومات المتعلقة بالقضية التفاوضية وتحديدها عناصرها وعواملها المتغيرة ومركزاتها ثابتة
- 2- تهئية المناخ للتفاوض
 - وفي هذه المرحلة يحاول كل من الطرفين تهئية الجو مناسب من التناوب والتفاهم من الطرفين الأخر بهدف تكوين انطباع سويدي عنه والتناوب استراتيجيته الذي سوف يسير عليها في المفاوضات وبدون إغناع
- 3- قبول الخصم للتفاوض
 - وهي عملية أساسية من عمليات وخطوات التفاوض لغرض التعرف على مائة المفاوضات، رغبة صادقة وحقيقية للفرق الأخر
- 4- التمهيد لعملية الإعداد لها تقنيا
 - اختيار أعضاء فريق التفاوض وإعدادهم وتدريبهم وتحديد صلاحياتهم للتفاوض ووضع الإستراتيجيات التفاوضية المتناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض
 - ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الأخر مثل الوقت ، التكلفة ، الجهد الضغط الإعلامي والنفسى
 - تحليل الأفراتح والتجهزه وإعداده وجعله صائما ومتسببا للبيانات التفاوضية
 - توفير كافة التسهيلات الخاصة بعملية التفاوض
- 5- بدء جلسات التفاوض العلنية
 - التحضير للتكثيف التفاوضي المناسب
 - استخدام الأدوات التفاوضية المناسبة كالاستعدادات والبيانات موعده وزمنه للتفاوضيين
 - ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الأخر مثل الوقت ، التكلفة ، الجهد الضغط الإعلامي والنفسى
 - تحليل الأفراتح والتجهزه وإعداده وجعله صائما ومتسببا للبيانات التفاوضية
 - توفير كافة التسهيلات الخاصة بعملية التفاوض
- 6- الوصول إلى الاتفاق النهائي وتوقيعه
 - الوصول إلى اتفاق مكتوب وموقع من طرفي التفاوض للعدل بقتضاه حيث لأي تفاوض من التناحية القانونية إذا لم يتم توقيعه في شكل التفاوضيين موعده وزمنه للتفاوضيين

شروط التفاوض

- 1- القوة التفاوضية
 - مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحرية المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو إختراقه فيما يخص الموضوع أو القضية التفاوضية بشأنها
- 2- المعلومات التفاوضية
 - أن يمتلك التفاوض أو فريق التفاوض من المعلومات التفاوضية من حيث : الخصم ، وظليته ، وعلمة تحقيق ما يريد وما الذي يحتاجه وأدلة الرأىة وغيرها من الأمور المتعلقة بالتفاوض
- 3- القدرة التفاوضية
 - يتصل هذا الشرط أساسا بإعضاء فريق التفاوض ، ومدى البراعة والمهارة والتفاهم التي يتمتع بها أو مجوزها هذا الفرد الفرق لذا يجب الإختيار الجيد لأعضاء الفرق، من حيث الإستسجام والتفاهم مع توفر كافة التسهيلات لهم
- 4- الرغبة المشتركة
 - ضرورة توافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشكلتها أو متنازعاتها بالتفاوض وإفتاع هذا الوسيلة الأفضل لحل هذا النزاع
- 5- المناخ المحيط
 - يجب أن تكون القضية جديرة بالتفاوض، كما يجب أن تكون المصالح والقوى متوازنة بين أطراف التفاوض حتى لا يتحول التفاوض إلى استسلام

