

5

خطوات مختصرة

للتفاوض





التفاوض؟

هي وسيلة يتم استخدامها للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين عند حدوث أي خلاف أو لبس أو تعثر في المشاريع



أولاً

الإعداد والتخطيط

قبل البدء في عملية التفاوض يجب على المرء أن يكون على دراية كافية بالموضوع المراد التفاوض حوله , ومعرفة الأشخاص الذين سوف يجري معهم ذلك التفاوض وامكانياتهم , ويضع جميع الاحتمالات التي يمكن ان تطرأ في الاجتماع مع التخطيط المسبق لكل حالة حول كيفية التعامل معها



ثانياً

تعريف القواعد الأساسية

تتم هذه العملية مرة واحدة فقط , حيث انه يتم وضع خطة للنقاش
وتعريف القواعد والإجراءات الأساسية مع الطرف الاخر مثل :

تحديد المدة الزمنية للتفاوض

تحديد النقاط التي سوف يتم عليها التفاوض

معرفة الأشخاص المشاركين في عملية التفاوض



ثالثاً

التوضيح والتبرير

لتفادي المواجهة مع الطرف الآخر في اول اللقاء يجب توضيح سبب التفاوض
(بأنه حل للمشكلة وانه تم اللجوء اليه لاختصار الوقت)
وان كانت هناك مجادلات سابقة فمن المستحسن ان يتم ذكر مبررات مقنعه
للطرف الاخر والتي قد تساهم بدورها على كسب الموقف
وأيضاً عرض الوثائق التي تساعد على وضوح الصورة كاملة والتي تدعم
موقف التفاوض



رابعاً

التفاوض وحل المشاكل

جوهر عملية التفاوض هو العطاء الفعلي واتخاذ جميع السبل للتوصل الى اتفاق يرضي الطرفين وان استطعنا ان نجبر الطرف الاخر الى تقديم بعض التنازلات فهنا نستطيع ان نقول اننا توصلنا الى كسب

٨٠% من التفاوض



خامساً

اغلاق الاجتماع والتنفيذ

الخطوة الأخيرة في عملية التفاوض هو اعطاء الطابع الرسمي على الاتفاق الذي تم التوصل إليه بتثبيت الإجراءات التي تم الاتفاق على تنفيذها والتي تتضمن المدة الزمنية للتنفيذ والالية التي سوف تتبع

في المفاوضات الكبيرة يتطلب بلورة هذه التفاصيل في عقد رسمي.





وأخيرا....

للمفاوضات أداب واخلاقيات , فلا تظن
أن العملية التفاوضية هي عملية
صدامية بقدر أنها عملية إيجاد الحلول
بمهنية راقية