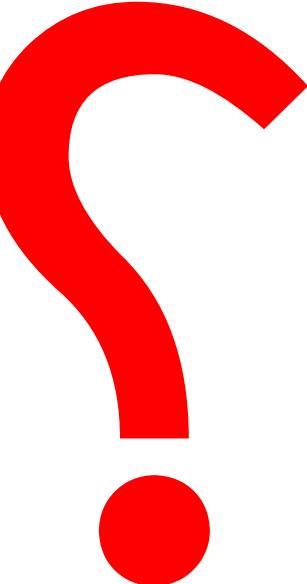




5 خطوات مختصرة لتنمية شخص



التفاوض

A large, stylized red question mark is positioned to the left of the main title, suggesting inquiry or a process of negotiation.

هي وسيلة يتم استخدامها للوصول إلى اتفاق يفي بمقاصد 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 ، ومعرفه 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

تم هذه العملية مرة واحدة فقط ، حيث انه يتم وضع خطة للنقاش وتعريف القواعد والإجراءات الأساسية مع الطرف الآخر مثل :

تحديد المدة الزمنية للتفاوض



تحديد النقاط التي سوف يتم عليها التفاوض



معرفة الأشخاص المشاركين في عملية التفاوض





شuttle

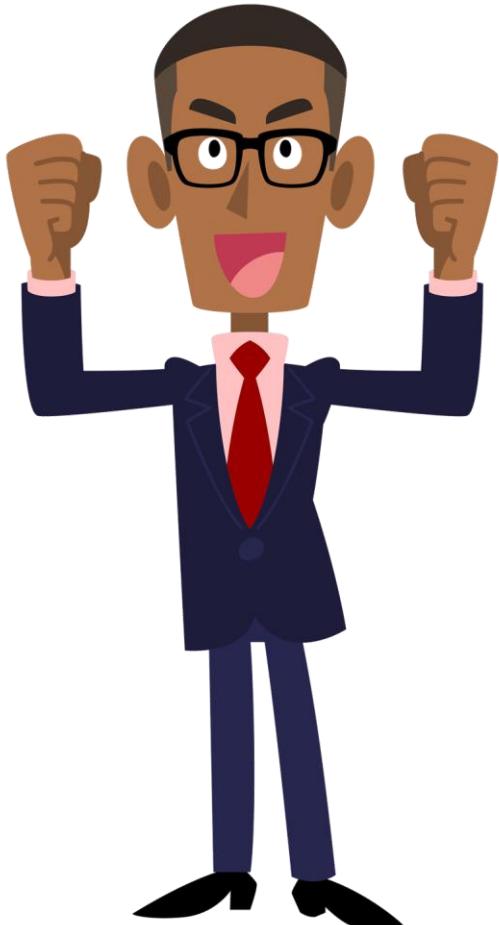


التوضيح والتبرير

لتفادي المواجهة مع الطرف الآخر في أول 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 الآخر والتي قد تساهم بدورها على كسب الموقف
وأيضا عرض الوثائق التي تساعد على وضوح الصورة كامله 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

٪ A. من التفاوض



خامساً



اغلاق الاجتماع والتنفيذ

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

في المفاوضات الكبيرة يتطلب بلورة هذه التفاصيل في عقد رسمي.



وأخيرا ...

للمفاوضات أداب وآخلاقيات ، فلا تظن
أن العملية التفاوضية هي عملية
صادمية بقدر أنها عملية إيجاد الحلول
بمهنية راقية