

المفاوضات الناجحة الجزء الثاني: النص

الشريحة 1:

نشكركم علي انضمامكم لنا في الجزء الثاني من ورشة العمل.

الشريحة 2:

ركزنا في ورشة العمل الأولى على تأسيس فهم أساسي للتفاوض، بالإضافة الى بعض النظريات المختلفة على كيفية الوصول الى تفاوض.

الشريحة 3:

أما بالنسبة للجزء الثاني فسيكون تركيزنا على العناصر العملية للإعداد لتنفيذ ومتابعة المفاوضات، وسنقوم باستخدام ورقة عمل خلال الجزء الثاني، ولذلك أحرص على تحميلها من هذا الموقع قبل أن تبدأ.

والأن فلنبدأ وتأكد من استخدامك لورقة العمل للمتابعة!

الشريحة 4:

سنضع إطار لورشة عمل "كيفية القيام بالمفاوضات" علي ثلاثة أجزاء...

الشريحة 5:

- قبل المفاوضات
- أثناء المفاوضات
- بعد المفاوضات

فلنبدء بمناقشة الجوانب التي يجب أن نقوم بها قبل المفاوضات.

الشريحة 6:

قبل أن تبدأ المفاوضات يجب أن تقوم بعمل بعض الترتيبات حتى تتمكن من معرفة جميع العناصر المشتركة بين جميع الأطراف، ولكن أيضا لتعرف ما الذي أعدته للتفاوض عليه وتتنازل عنه، هناك العديد من الخطوات والأسئلة التي يجب أن تفهمها حتى تكون جاهزا بالمعلومات الصحيحة. استخدم ورقة العمل لتساعدك على فهم هذه الاسئلة.

فكر في سيناريو بحياتك من الممكن أن تتفاوض بشأنه، فمن الممكن أن يكون أمر شخصي- قد تتفاوض على زيادة في المرتب، أو من الممكن أن يكون على المستوى المهني أو السياسي- مثل التفاوض على تكوين ائتلاف. استخدم هذا المثال لتجيب على الأسئلة الموجودة بورقة لعمل.

الشريحة 7:

الشيء الذي يجب أن تفكر فيه أولا هو الأهداف.

الشريحة 8:

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات؟
 - وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- قم باستخدام المثال الخاص بك وأجب على الأسئلة في الصندوق المقابل.

الشريحة 9:

عنصر آخر يسمى التبادلات

الشريحة 10:

- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر؟
- ما الذي يرتاح كل منكم لتقديمه؟

هذه الأسئلة مهمة كي تعرف النفوذ التي تتمتع بها على طاولة التفاوض #

الشريحة 11:

التالي، ما هي البدائل؟

الشريحة 12:

إذا لم تصل الى اتفاق مع الشخص الآخر، فما هي البدائل المتاحة لك؟ هل هذه البدائل جيدة أم سيئة؟ ما هي أهمية الأمر إذا لم تصل الى اتفاق؟ هل الفشل في الوصول الى اتفاق سيقلل من فرصك المستقبلية؟ وما هي البدائل التي من الممكن أن تكون لدى الشخص الآخر؟ كل هذه الأسئلة ستفوقك الى إجابات ستساعدك على توجيه مفاوضاتك نحو نتائج أفضل.

الشريحة 13:

التالي، فكر في العلاقة التي بينك وبين الطرف الآخر.

الشريحة 14:

ما هو تاريخ العلاقة؟ هل من الممكن أو ينبغي علي هذا التاريخ أن يؤثر على المفاوضات؟ أية مسائل مستترة قد تؤثر على المفاوضات؟ وكيف سنتعامل معها؟

الشريحة 15:

تأكد من أن تفكر لبعض الوقت في النتائج المتوقعة.

الشريحة 16:

ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص من هذه المفاوضات؟ كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟

الشريحة 17:

التالي، فكر في النتائج المترتبة عن هذه المفاوضات

الشريحة 18:

ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟ ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟

معرفة هذا سيطلعك على من سيكون معرضا للخطر بالنسبة للطرفين وسيساعدك على إيجاد حل وسط لا يؤثر على الطرف الآخر بسلبية إذا كان ذلك ممكنا.

الشريحة 19:

فكر في القوة بين الطرفين

الشريحة 20:

من لديه القوة أي نوع من القوة في هذه العلاقة؟ من الذي يتحكم في الموارد؟ من يمكنه تحمل أكبر خسارة في حالة عدم وصول الطرفان إلي اتفاق؟ ما القوة التي لدي الطرف الآخر لإعطائك مما تريده وتأمله؟

الشريحة 21:

أخيرا، فكر في الحلول الممكنة التي يمكن أن تنشأ عن التفاوض#

الشريحة 22:

بناء علي كل تلك الاعتبارات، ما هي الحلول الوسط التي يمكن أن يصل إلي الأطراف؟

بمجرد الانتهاء من ورقة العمل ستكون قد انتهيت من معظم التحضير، وستكون أكثر استعدادا للدخول في المفاوضات وأنت تعلم جميع العناصر المختلفة ووجهات النظر والحلول المحتملة وأكثر من ذلك.

وهنا أيضا بعض النصائح حول التحضير قبل المفاوضات

الشريحة 23

● خطط لحركتك الأولى بدقة

لا تظهر كل أوراقك بعد أول جملة، احتفظ بها حتي الوقت المناسب، وإحدى القواعد الرئيسية للتفاوض القوي هو أن تطلب من الجانب الآخر أكثر مما تتوقع أن تحصل عليه، مما يجب أن تطلبه هو أقصى ما يمكن أن تفعله. #

الشريحة 24:

● خطط لتقديم تنازلات

تذكر قانون المعاملة بالمثل: إذا أعطيت فسيعطون، لا أحد يحب أن يكون ملزماً، لذلك اختر النقاط التي قد تنتهي المفاوضات بعناية. من الضروري تقديم التنازلات لتحقيق الفوز للطرفين، لذلك فكر فيما يمكنك المساومة به مع - لا تجعل من أمامك يأخذك علي حين غرة. #

الشريحة 25:

دعونا ننتقل لما هو أساسي أثناء المفاوضات #

الشريحة 26:

أولا التصرفات

كل شيء قابل للتفاوض طوال الوقت، لذا افترض أنك ستنتهي في الوسط، بين الموقفين المتاحين للتفاوض، ينبغي أن يشعر كلا الطرفين بإيجابية نحو التفاوض بمجرد الانتهاء منه، ينبغي أن يحكم هذا أسلوب التفاوض - الهستيريا والعاطفة هي أشياء غير مناسبة نهائيا لأنهما يوحيان بالمناورة والتلاعب. #

الشريحة 27:

العنصر الثاني الذي يجب أن تتذكره أثناء المفاوضات هو كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر

إن طريقة التواصل أمر بالغ الأهمية سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، وسواء كانت لفظية أو غير لفظية، يجب أن تكون متعاوناً، ولكن لا تدع مشاعرك الحقيقية تظهر، وتذكر مبدأ المعاملة بالمثل: "الكرم يولد الكرم، والإنصاف يولد الإنصاف، والظلم يجب أن يولد رداً قوياً وشديداً، وبعد أن تأخذ خطوة انتظر حتى يرد الطرف الآخر قبل أن تتحرك مرة أخرى. #

الشريحة 28:

تذكر الآن أنك تريد الدخول في مفاوضات يكون الطرفان فائزان فيها، ولذلك قد يصل الطرفان إلي اتفاق أخير

في الوضع المثالي ستجد أن الشخص الآخر يريد ما أنت علي استعداد لتبادهله، وأنت جاهز لإعطاء ما يريده الشخص الآخر. #

الشريحة 29:

إذا لم يكن هذا هو الحال ويجب علي أحد الأشخاص أن يفسح المجال، فمن الإنصاف لهذا الشخص أن يحاول التفاوض حول نوع من التعويض لقيامه بذلك - غالباً ما يعتمد حجم هذا التعويض على العديد من العوامل التي ناقشناها بالأعلي. وفي نهاية المطاف يجب على الجانبين أن يشعرا بالراحة تجاه الحل النهائي إذا تم اعتبار الاتفاق أنه فوز للجانبين. #

الشريحة 30:

وأخيراً وفي الاتفاق الختامي، ها هي بعض الخطات التي يمكن القيام بها لأننا نود أن نحافظ علي العلاقة مع الطرف الآخر بعد التفاوض: #

الشريحة 31:

لا تتعجل أو تتأخر في الاتفاق، فقد يتسبب هذا في إنهاء الاتفاق

الشريحة 32:

اسعي جاهداً لتحقيق المصالح المشروعة لكلا الطرفين، وكذلك حل المصالح المتضاربة

الشريحة 33:

لا تستهتر بالاحتياج للمشاعر ، فالاعتذار يمكن أن يكون واحد من الاستثمارات الأقل تكلفة والمجزية التي يمكن أن تقوم بها

الشريحة 34:

وفي النهاية فإن المفاوضات الناجحة هي عبارة عن إعداد شامل قبل الحدث والانتقال بين العناصر المختلفة التي قد تظهر أثناء الحدث والقدرة علي الوصول بالتفاوض لنهاية بشكل لطيف وأن يكون الجانبين فائزين.

تأكد من أنك تغطي كل هذه الميزات عند الذهاب إلى التفاوض التالي! مع تمنياتنا بالتوفيق! #