

المفاوضات الناجحة

- الجزء الثاني -



استعراض ورشة العمل: الجزء الأول



الجزء الأول: مقدمة

التعريفات والنظريات المختلفة
للتفاوض

استعراض ورشة العمل: الجزء الأول

الجزء الثاني: كيفية القيام بها

خطوات الوصول لمفاوضات
ناجحة يفوز فيها الجانبين



الجزء الأول: مقدمة

التعريفات والنظريات المختلفة
للتفاوض



كيفية القيام بالمفاوضات



نعمل للديمقراطية وجعل الديمقراطية تعمل

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات



كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات



- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها



كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

الأهداف



كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟

الأهداف

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟

الأهداف

التبادلات

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات ؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه ؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر ؟

الأهداف

التبادلات

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات ؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه ؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر ؟

الأهداف

التبادلات

البدائل

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات ؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه ؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر ؟
- ما هي البدائل ؟ هل هي جيدة أم سيئة ؟
- الى أي مدى سيكون الأمر مهما إذا لم تصل الى اتفاق ؟

الأهداف

التبادلات

البدائل

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات ؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه ؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر ؟
- ما هي البدائل ؟ هل هي جيدة أم سيئة ؟
- الى أي مدى سيكون الأمر مهما إذا لم تصل الى اتفاق ؟

الأهداف

التبادلات

البدائل

العلاقة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما الذي تريد الحصول عليه من المفاوضات ؟
- وفي اعتقادك ما الذي يريده الشخص الآخر؟
- ما الذي بحوزتك أنت والشخص الآخر ومن الممكن أن تتبادلوه ؟
- ما الذي يمتلكه كل منكم ويريده الآخر ؟
- ما هي البدائل ؟ هل هي جيدة أم سيئة ؟
- الى أى مدى سيكون الأمر مهما إذا لم تصل الى اتفاق ؟
- ما هو تاريخ العلاقة؟ هل في استطاعتها أو ينبغي أن تؤثر على المفاوضات ؟
- هل هناك أية مسائل مستترة قد تؤثر على المفاوضات ؟

الأهداف

التبادلات

البدائل

العلاقة



كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد



النتائج المتوقعة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟

النتائج المتوقعة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟
- ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟
- ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟
- ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟
- ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

القوة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟
- ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟
- ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟
- من لديه القوة وأي نوع من القوة في هذه العلاقة؟ من الذي يتحكم في الموارد؟
- من يمكنه تحمل أكبر خسارة في حالة عدم وصول الطرفان إلي اتفاق؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

القوة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟
- ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟
- ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟
- من لديه القوة وأي نوع من القوة في هذه العلاقة؟ من الذي يتحكم في الموارد؟
- من يمكنه تحمل أكبر خسارة في حالة عدم وصول الطرفان إلي اتفاق؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

القوة

الحلول الممكنة

كيفية القيام بالمفاوضات

دليل الإعداد

- ما هي النتائج التي سيتوقعها الأشخاص؟
- كيف كانت النتائج في الماضي؟ هل يوجد أمثلة سابقة؟
- ما هي النتائج المترتبة على فوزك أو خسارتك؟
- ما هي النتائج المترتبة بالنسبة للشخص الآخر؟
- من لديه القوة وأي نوع من القوة في هذه العلاقة؟ من الذي يتحكم في الموارد؟
- من يمكنه تحمل أكبر خسارة في حالة عدم وصول الطرفان إلي اتفاق؟
- ما هي الحلول الوسط التي يمكن أن يصلوا إليها؟

النتائج المتوقعة

النتائج المترتبة

القوة

الحلول الممكنة

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- **خطط لحركتك الأولى بدقة**

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- **خطط لتقديم تنازلات**

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات



كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



• تأكد من صحة تصرفاتك

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



- تأكد من صحة تصرفاتك
- **من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر**

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



- تأكد من صحة تصرفاتك
- من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر
- **تأكد أنك تريد الفوز للجانبين**

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

2



- تأكد من صحة تصرفاتك
- من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر
- تأكد أنك تريد الفوز للجانبين
- **تعويض تم التفاوض عليه**

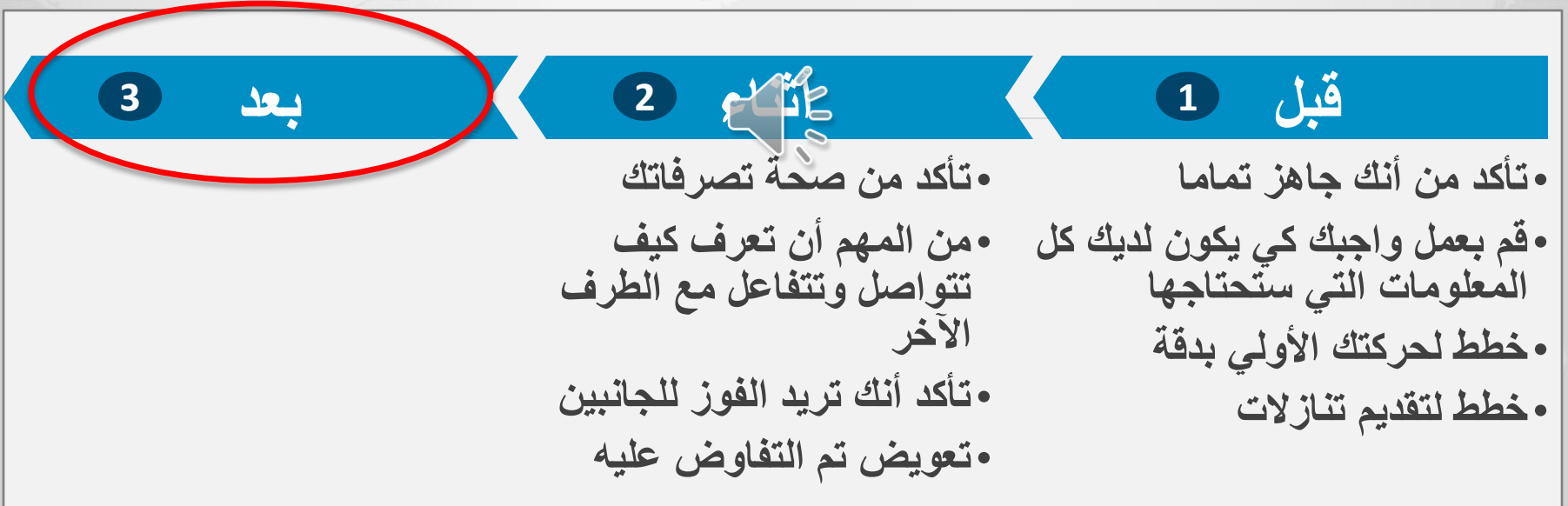
1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات



كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

• لا تتعجل أو تتأخر في الاتفاق

2



- تأكد من صحة تصرفاتك
- من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر
- تأكد أنك تريد الفوز للجانبين
- تعويض تم التفاوض عليه

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

- لا تتعجل أو تتأخر في الاتفاق
- **اسعي جاهدا لتحقيق المصالح**

2

أثناء

- تأكد من صحة تصرفاتك
- من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر
- تأكد أنك تريد الفوز للجانبين
- تعويض تم التفاوض عليه

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

كيفية القيام بالمفاوضات

إطار المفاوضات

3

بعد

- لا تتعجل أو تتأخر في الاتفاق
- اسعي جاهدا لتحقيق المصالح
- لا تتجاهل العواطف

2

أثناء

- تأكد من صحة تصرفاتك
- من المهم أن تعرف كيف تتواصل وتتفاعل مع الطرف الآخر
- تأكد أنك تريد الفوز للجانبين
- تعويض تم التفاوض عليه

1

قبل

- تأكد من أنك جاهز تماما
- قم بعمل واجبك كي يكون لديك كل المعلومات التي ستحتاجها
- خطط لحركتك الأولى بدقة
- خطط لتقديم تنازلات

الملخص

المفاوضات الناجحة ..

قم بالترتيبات الشاملة قبل الحدث

تحرك بين العناصر المختلفة الموجودة
أثناء التفاوض

أنهي الأمر بفوز الجانبين