

## خصائص عملية التفاوض

1. أداة لفض النزاع ( استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة)
2. عملية اجتماعية معقدة
3. تتأثر بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة
4. يتأثر بـ(توقعات الخصم وتقدير المفاوض لسلوك الخصم, والعلاقات السابقة واللاحقة والعادات واللغة المستخدمة...)
5. يتأثر الناتج المتحقق من التفاوض باعتبارات خارجه عن طوله المفاوضات
6. يركز المفاوض على ما يتحقق في الاجل القصير
7. التفاوض علم وفن في نفس الوقت

## محددات النجاح بالتفاوض

1. الإعداد الجيد
2. الاستراتيجية المستخدمة والتكتيكات المصاحبة لها
3. الاستخدام الذكي للتوقيت
4. توظيف الأسئلة لخدمة التفاوض الفعال
5. الاستشارة والوساطة والتحكيم
6. خصائص المفاوض ومهاراته ( اكثر العوامل بريقاً )
7. العلاقات بين الاطراف المتفاوضة
8. العناية بصياغة العقود والاتفاقات
9. الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه
10. مراكز القوة النسبية

# عناصر (مرتكزات) الاساسية لعملية التفاوض

1. الموقف التفاوضي ← الترابط , التركيب , امكانية التمييز , الاتساع الزمني والمكاني , التعقيد , الغموض
2. أطراف التفاوض ← أطراف مباشرة , أطراف غير مباشرة
3. القضية التفاوضية
4. الهدف التفاوضي

## مبادئ التفاوض

1. مبدأ الالتزام
2. مبدأ المصلحة أو المنفعة
3. مبدأ العلاقات المتبادلة
4. مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض

## مقومات وشروط التفاوض

1. القوة التفاوضية
2. قاعدة المعلومات
3. القدرة التفاوضية
4. الارادة المشتركة لأطراف التفاوض في الوصول إلى اتفاق كلي او جزئي
5. توفر المناخ المناسب ← قضية تفاوضية, توازن المصالح التفاوضية

Absent Star

نسألکم الدعاء

# معوقات التفاوض

1. معوقات شخصية

2. معوقات تنظيمية

3. معوقات بيئية

اللغة ومدلولات  
الالفاظ

الموقع الجغرافي

عدم كفاية أدوات  
الاتصال

التأثيرات البيئية  
ذات الطبيعة  
المختلفة

عدم وجود هيكل تنظيمي

عدم كفاءة الهيكل التنظيمي القائم

عدم وجود ادارة للمعلومات  
والبيانات

عدم الاستقرار التنظيمي  
والتخصصي

القصور في ربط المنظمة بالبيئة  
الخارجية

تباين الادراك

قصور المفاوض

تشويه المعلومات

سوء العلاقات

اتجاهات سلبية