

المحاضرة الخامسة

مهارات الابداع والابتكار :

مراحل الابداع والابتكار .

تمر عملية الابتكار بالمراحل التالية :

يعتبر تحديد المشكله نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكله بغرض حلها فإنه يسعى لتجميع اكبر قدر من المعلومات , وفيما يلي مجموعة من الارشادات التي ترفع قدرتك على الوعي بوجود مشكلة :

- انظر حولك وحاول الا تأخذ الأمور على علاتها
- اقرأ عن الموضوع الذي تشعر فيه بقلق
- اسأل رئيسك وزملائك ومرووسيك ان كان هناك مشكلة
- قم بأجراء زيارات لموقع عمل مشابه لعملك
- قارن أداء عمك بالأداء في عمل يشابهه ولكن في مكان اخر
- فكر في الموضوع بشكل كلي وشامل وغير نمطي
- حاول ان تحدد المشكله بشكل مبدئي
- انظر الى عناصر المشكله وحدد مايسمى المشكل من قريب وبعيد
- حدد علاقه بين العناصر
- اجمع معلومات كاملة عن كل عنصر

المرحلة الثانيه: مرحلة التأمل وحضانة المشكله :

هذه المرحلة اكثر المراحل غموضاً لانها تتم داخل وحدات المفاوض ولا تترجم الى سلوك ظاهري , حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى كل هذا يتم داخل الانسان دوان ان يبدو عليه أي نشاط ظاهري بل يبدو انه شارد كالأذين يحلمون أحلام يقظه لأنه يفكر بعمق في المشطلة ويستمر المفاوض بالتفكير ليل نهار في الموضوع ولا يهدأ له بال حتى يصل الى الحل الذي يرضيه ويمكن اجمال هذه المرحلة بكلمة التحليل .

وهذه بعض النقاط التي تساعد في مرحلة التأمل وحضانة المشكله وتعطي نتائج مضمونه :

- تمعن في المشكله وانظر اليها من زوايا كثيره
- تقبل ولا ترفض أي أفكار جديدة
- حاول ان تصوغ المشكله بعدة طرق
- اكتب نظرتك للمشكله
- افحص نظرة رئيسك ومرووسيك للمشكله
- حاول ان تقص المشكله في شكل قصة
- اشرح المشكله من على لسان الاخرين
- استمر في القراءة والاطلاع حول المشكله والتحدث مع الاخرين
- قم بزيارات ممكنه للاماكن ذات العلاقه

- فكر في المشكلة في وقت ومكان ليس له علاقة بالعمل
- لا تترك المشكلة تبرد وتفكر فيها باستمرار واطرق الحديد وهو ساخن
- اعصف ذهنك وذهن الآخرين للحصول على أفكار جديده

المرحلة الثالثة : مرحلة الخلق والالهام .

في هذه المرحلة يتحول النشاط الذهني والوجداني الى نشاط او سلوك ظاهري وهذه المرحلة تمثل بلوغ النهاية وهي في الواقع محصلة تفكير طويل , هذه المرحلة هي مرحلة جني ثمال .

ويمكن ان يتم جني الثمار او التوصل للأفكار المبتكرة من خلال مايلي :

- عرض الأفكار (الاقتراحات)الرئيسيه
- إضافة الأفكار الهامة
- وضع نواه لأفكار لاحقه
- استخدام مفاهيم مباشرة
- استخدام مفاهيم ضمنيه
- قياس الاتجاهات
- دراسة الحاجات او السبب للأفكار
- تجديد التركيز على الأفكار المطروحة
- تحديد كيفية التغيير

طرق التفكير الابتكاري:

- العصف الذهني
- أسلوب دلفي
- أسلوب تنظيم الذهن
- القراءة الفعالة
- أسلوب القبعات الست للتفكير
- طريقة المترابطات
- التركيز
- التحدي الابتكاري
- البحث عن البدائل
- مروحة المفاهيم
- اثارة الأفكار
- الأساليب الجمالية في الابتكار
- المدخلات او الكلمات العشوائية
- كتابة أفكار الذهن

المرحلة الرابعة : مرحلة التأكد والتحقق .

وهي المرحلة النهائية للعملية الابداعيه وتتضمن فحص وتقييم الأفكار الجديده للتحقق من صحتها

وهذه هي بعض الأساليب التي من خلالها يمكن معالجة واختبار الأفكار الابتكارية :

- عدم التسرع في رفض بعض الأفكار
- قم بتعديل الفكرة لكي تتناسب مع الإمكانيات المتاحة
- قم بتعطيل الأفكار اولاً بأول لكي تتوائم مع الإمكانيات المتاحة
- قم بتدعيم افكارك وتعزيزها حتى تصبح أكثر فائده
- انتبه الى الأفكار الجية والتقطها
- قارن بين الأفكار الجديده والأفكار المستخدمة حالياً وقارن بين الأفكار الجديده وبعضها البعض .
- حدد العيوب والمشاكل والصعوبات الموجودة في الفكرة والتغلب عليها
- انظر الى المستقبل وتوقع النتائج
- حدد قابلية الفكره للاختبار
- تقييم الأفكار

التفاوض الفعال مع رئيسك المباشر

كيف تنمي مركزك التفاوضي مع رئيسك ؟ (كيف تدير رئيسك ؟)

فيما يلي الصفات والمهارات الرئيسية التي تمكنك من التفاوض الفعال مع رؤسائك :

- الاصغاء جيداً الى رئيسك
- التركيز جيداً لما يقوله رئيسك
- الدبلوماسية (الفتنه واللباقة)
- ارفع من شأن رئيسك
- كن ايجابياً متفائلاً
- لاتخل بالوعد
- اعرف رئيسك معرفة جيده
- لاتشغل رئيسك بمشاكلك الخاصه
- اذهب مبكراً الى مكان عملك
- لاتقترب من رئيسك اكثر من اللازم
- الصدق والصراحه والولاء لرئيسك

المراسلات ودورها في التفاوض :

فيما يلي أنواع المرسلات وخصائصها وكيفية التعامل معها وتوظيفها لنجاح بالمعلومات :

اولاً : مراسلات تتعلق بالمعلومات .

وهي تستخدم من اجل طلب معلومات او تقديم معلومات وفي مثل هذه الرسائل يجب مراعاة

- **الدخول مباشرة في جوهر الرسالة**
- **الوضوح والصراحة في موضوع الرسالة**

- الابتعاد عن المقدمات التفصيلية
- إبراز دقيق وموجز حول المطلوب منك

خصائصها :

- معظمها روتينيه متكرره يتم اعدادها وفق اطار موحد وعادة يكون لها شكل عام مألوف بين الشركات والمنظمات .
- بعضها غير روتيني لمعالجة مواقف او قضايا خاصة
- تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة والتحرير ويجب الدخول مباشرة .

ثانياً : مراسلات بغرض عرض او تقديم المنتج او الخدمة .

تستخدم بهدف تقديم خدمات او منتجات الى الغير وفي مثل هذه الرسائل يجب مراعاة :

- اتباع المدخل الغير مباشر
- التركيز على الحث والاقناع
- البداية هي التركيز على ما يهدف الية الطرف الاخر الذي يقدم له الخدمة
- افتتاحية الرسالة لها تأثير كبير في تهيئة مناخ الاتصال
- السطور الأولى لابد ان تخلق نوعاً من الود والالفة لتجهيز المرسل اليه لتبني ماتريده
- لا بد ان تحتوي الرسالة على مغريات غير تقليدية بالنسبة للمرسل اليه
- يجب ابراز خصائص الخدمة التي تقدمها لخلق وضع متميز عنك
- ضرورية ربط مزايا الخدمة او المنتج مع احتياجات او اهداف الاخر وربما يؤدك على
- المنفعة الذاتية للمرسل اليه . والتركيز على خدمات مابعد الاتفاق
- ركز الرسالة على احتياجات واهداف الطرف الاخر اكثر من تركيزك على الكلام عن نفسك
- من الضروري ان تحرك الطرف الاخر نحو اتخاذ القرار الذي تهدف انت اليه

ثالثاً : مراسلات تتناول مواضع نزاع :

لاحظ انه في مثل هذه المراسلات تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك .

وفي مثل هذه الرسائل يجب مراعاة مايلي :

- استخدام بعض الجمل او الكلمات التي تساهم في تحقيق الأثر او الانطباع المستهدف من المرسل
- الرد الفوري على أي رسالة تصلك من هذا النوع وعلى ان يتضمن الرد إجابة او توضيح مناسب لكل بنود الرسالة الاصلية
- تعتبر المراسلات في مثل هذه المواقف عبارة عن مائدة اجتماعات وتفاوض غير مباشر
- الأصل في الرد ان يتضمن حلاً للمشكلة وان يكون هذا الحل بدرجة مناسبة مقبولة من الطرف الاخر ,

المقابلات ودورها في عملية التفاوض :

1 العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات :

- شكل اطراف المقابلة (الشكل والمظهر)
- انتماء اطراف المقابلة (الجنس الدين الجغرافيا)
- فكرة الشخص عن الطرف الاخر
- حركات الجسم
- تعبيرات الوجه
- الصوت
- اللغة
- قوة ومركزية اطراف المقابلة
- ود اطراف المقابلة
- الإعلان عن موضوع المقابلة
- التخطيط المسبق للمقابلة

كيف تجري مقابلة شخصية ناجحة :

- قم بالاعداد المسبق للمقابلة
- هيئ المكان ومهد للمقابلة
- شجع الطرف الاخر على التحدث
- اسأل الطرف الاخر أسئلة بصورة مباشرة وغير مباشره
- سيطر وتحكم في مجريات المقابلة
- انه المقابلة

استراتيجية التفاوض وتكتيكاته :

الاستراتيجية تشير الى الاطار العام للتحرك والاهداف الأساسية المطلوب تحقيقها وترجمة ذلك الى سياسات ومبادئ عامه يتم الالتزام بها في التعامل , وعادة ماتركز الاستراتيجية التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض .

اما مفهوم التكتيك فيشير الى العناصر الفرعية او المكونات الجزئية التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل الاستراتيجية لتحقيق الأهداف الرئيسية لعملية التفاوض .

يمكن تصنيف الاستراتيجيات كما يلي :

- تصنيف استراتيجيات التفاوض طبقاً للنتائج المطلوب تحقيقه (ماذا)

استراتيجية التفاوض (المصالح المشتركة):

تقوم استراتيجية المصالح المشتركة على مجموعة من المبادئ العامة:

- 1 التعاون بين اطراف التفاوق وتحقيق التكامل بينهم كشركاء بما يوفر فرص نجاح عملية التفاوض .
- 2 حرص كل طرف على بذل اقصى ما يوسع له لتعميق الثقة لدى الطرف الاخر .

3 وضوح الجهود الذي يبذلها اطراف التفاوض لتوظيف الإمكانيات المتوفرة لدى كل طرف في احكام السيطرة على الجوانب السلبية التي يمكن ان تقلل من فعالية التعاون وتحقيق اهداف عملية التفاوض .

4 وجود تفهم مشترك بين اطراف التفاوض بشأن المزايا والفوائد الممكنة وأسلوب تحقيق المنافع المشتركة منها .

5 وجود توافق في الاتجاهات والميول توفر الرغبة الصادقة لدى اطراف التفاوض لتقديم التنازلات التي تتطلبها اهداف عملية التفاوض .

1 استراتيجية التكامل :

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض الى درجة ان يصبح كل منهما مكملاً للآخر في كل شي بل قد يصل الامر الى انهما يصبحان شخصاً واحداً مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني احياناً وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة امام كل منهم .

2 استراتيجية تطوير التعاون الحالي :

وتقوم هذه الاستراتيجية التفاوضية على الوصول الى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما .

ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال :

توسيع مجالات التعاون :

وتتم هذه الاستراتيجية عن طريق اقناع الطرفين المتفاوضين بمد مجال التعاون الى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل اليها من قبل .

الارتقاء بدرجة التعاون : وتقوم هذه الاستراتيجية على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض خاصة ان التعاون يمر بعدة مراحل أهمها المراحل التالية :

1 مرحلة التفهم المشترك او التعرف على مصالح كل الأطراف

2 مرحلة الاتفاق في الراي او لقضاء المصالح

3 مرحلة العمل على تنفيذه او مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة

4 مرحلة اقتسام عائدة او دخله او مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة

وفي كل هذه المراحل يقوم العمل التفاوضي بدور هام في تطوير التعاون بين الأطراف المتفاوضة والارتقاء بالمرحلة التي يمر بها .

3 استراتيجية تعميق العلاقة القائمة :

تقوم هذه الاستراتيجية على الوصول لمدى اكبر من التعاون بي طرفين او اكثر تجمعهم مصلحة ما .

4 استراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده الى مجالات جديدة :

تعتمد هذه الاستراتيجية اساساً على الواقع التاريخي الطويل الممتد بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهم وتعدد وسائله وتعدد مراحله وفقاً للظرف والمنتخبات التي يمر بها وفقاً لقدرات وطاقات كل منهما .

وهناك اسلوبان لهذه الاستراتيجية هما :

1 توسيع نطاق التعاون بمده الى مجال زمني جديد : ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلية , او تكثيف او زيادة التعاون خلال هذه الفترة المقبلة ,

2 توسيع نطاق التعاون بمده الى مجال مكاني جديد : ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون الى مكان جغرافي اخر جديد .

استراتيجيات الصراع :

تقوم استراتيجيات الصراع على مجموعة من المبادئ العامة أهمها:

يستخدم كل طرف من الأطراف أساليب قد يظهر منها التعاون والرغبة في تحقيق المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة بينما هي في حقيقتها للتمويه والخداع .
يتظاهر كل طرف بابداء الاستعداد لتحقيق منافع للطرف الاخر بينما يحرص على توسيع مكاسبه الخاصه ولو ترتب على ذلك الحاق الضرر بالطرف الاخر .
وتهدف هذه الاستراتيجية الى تحقيق المكاسب الذاتية لاحد الأطراف فقط .

وعلى الرغم من ان الجميع من يمارسون استراتيجيات الصراع في مفاوضاتهم سواء على المستوى الجماعي , وتبنيهم لها واعتمادهم عليها الا انهم يمارسونها دائماً سرأ وفي الخفاء , بل انهم في ممارساتهم للتفاوض بمنهج الصراع يلعنون انهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة , اذ ان جزء كبير من مكونات هذه الاستراتيجية يعتمد على الخداع والتمويه .

الاستراتيجية الأولى : استراتيجية (الانهك)

وتقوم هذه الاستراتيجية على الاتي :

1 استنزاف وقت الطرف الاخر : ويتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون ان تصل المفاوضات الا الى نتائج محدودة لاقيمة لها .

ويستخدم الأسلوب الاتي لتحقيق ذلك :

1 التفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الاخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته التي يمكن الوصول اليها .

2 التفاوض في جولة او جولات أخرى حول التوقيت والميعاد المناسب للقيام بالجولات التفاوضية التي تم الاتفاق او جاري الاتفاق عليها .

3 التفاوض في جولة او جولات جديدة حول مكان التفاوض او أماكن التفاوض المحتملة والامكان البديلة .

4 التفاوض حول كل موضوع من الموضوعات التي حددت لها أولويات وفي ضوء كل موضوع من الموضوعات التي يمكن تقسيمه الى عناصر وافرغ متفرعة يتم كل منها في جلسة او اكثر من جلسات التفاوض .

2 استنزاف جهد الطرف الاخر الى اشد درجة ممكنه .

1 ويتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقته واستنفار كافة خدراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لاقيمة لها عن طريق :

إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من العناصر القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والالفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض .

وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية .

زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية ... الخ , وارجاء البت فيها الى حين يصل رأي الخبراء والفنيين اللذين سيتم مخاطبتهم واستشارتهم فيها ومن ثم تنتهي جلسات التفاوض دون نتيجة حاسمة بل وهناك أمور كثيرة معلقة لم يبت فيها وهي أمور شكلية في اغلب الأحيان وترتبط بها وتعلق عليها أمور الجوهرية الأخرى بل والشكلية الأخرى احياناً .

3 استنزاف أموال الطرف الاخر .

وذلك عن طريق زيادة معدلات انفاقه وتكاليف اقامته واتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلاً عن مايمثله ذلك من تضييع باقي الفرص الماليه والاقتصاديه البديلة التي كان يمكن له ان يحصل عليها لو لم يجلس معنا الى مائدة التفاوض وينشغل بها .

الاستراتيجية الثانية : استراتيجية التشتيت (التفتيت)

وهي من اهم الاستراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة اذا ماجلست الى مائدة التفاوض , وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد اهم نقاط الضعف والقوه في طريق التفاوض الذي اوفده الطرف الاخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي والداخلي وكل مامن شأنه ان يصبغهم الى شرائح وطبقات ذات خصائص محده مقدماً .

وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة ماكره لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي اوفده الطرف الاخر للتفاوض معنا والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجماً , وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف او مبادرة تفاوضيه جديدة لم تكن نتوقعها ولم نحسب حساب لها .

الاستراتيجية الثالثة : استراتيجية احكام السيطرة (الاخضاع) :

تعد العملية التفاوضية وفقاً لمنهج الصراع معركة شرسة او مباراة ذهنية ذكية بين الطرفين , لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض . عن طريق :

- 1 القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الاخر وسبق البدء في الحركة فضلاً عن اجبار الطرف الاخر على ان يتعامل مع مبادرة من صنعنا نعرف كل شي عنها ومن ثم فأن عليه ان يسير وفقاً للطريق الذي رسمناه له والذي يسهل علينا السيطرة عليه ,
- 2 القدرة على الحركة السريعة والاستجابة الفورية والتلقائية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الاخر بإبداء رغبته في ذلك لتفويت الفرصه عليه في اخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها الى اخرها .
- 3 الحرص على إبقاء الطرف الاخر في مركز التابع والذي عليه ان يقبع ساكناً انتظاراً للإشارة التي نعطيها له او ان تكون حركته في نطاق الاطار الذي تم وضعه ليحيطه .

الاستراتيجية الرابعة : استراتيجية الدحر (الغزو المنظم) :

وهي استراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة او قلة المعلومات عن الطرف الاخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي .

وفقاً لهذه الاستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوه خطوه ليصبح عملية غزو منظم للطرف الاخر حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الصمت او ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف , ثم معرفة اهم المجالات التي يمتلك فيها ميزات تنافسيه خطيره تهدد منتجاتها والتفاوض معه على ان يترك لنا المجال فيها وان يتجهه الى مجالات أخرى تستغرق وتستنزف قدراته وامكانياته , وفي الوقت نفسه جعله ينحسر تدريجياً عن الأسواق التقليديه التي كان يتعامل معها الى ان يفقد اسواقه الخارجيه بكشل كامل وينحصر عمله فقط في داخل بلاده .

وفي المرحلة التاليه يتم اختراق السوق ببلده عن طريق عقود التصنيع المشتركه التي تتضمن توريد كافة المكونات الخاصه بالسلعه المصنعه او المجمعه عن طريقنا ويقتصر عمله هو فقط على إقامة بعض خطوط التجميع .

وفي مرحلة لاحقة يصرف نظره عن هذه الخطوط ليقصر عمله هو فقط على التوزيع ثم في مرحلة لاحقة نقوم نحن بالتوزيع , ويتطلب التفاوض وفقاً لهذه الاستراتيجية قدرات غير عاديه من فريق المفاوضات .

الاستراتيجية الخامسة: استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار):

لكل طرف من اطراف التفاوض : اهداف , امال واحلام وتطلعات وهي جميعاً تواجهها : محددات , عقبات , ومشاكل وصعاب وكلما كانت هذه العقبات شديده كلما ازداد يأس هذا الطرف واحساسه باستحالة الوصول اليها وانه مهما بذل من جهد فأنه لن يصل اليها , وهنا عليه ان يختار بين بديلين هما : صرف النظر عن هذه الطموحات والاهداف وارتضاء مايمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له .

إجراءات تنفيذ الاستراتيجية ومن بينها :

1 التسوية او الصمت المؤقت :

وهي تتضمن الامتناع عن الرد الفوري او تأجيل الإجابة عن سؤال معين بتغيير مجرى الحديث او الرد بسؤال اخر بغرض الاستفادة من الوقت للتفكير ودراسة مغزى السؤال وأهدافه وتقرير مايجب عمله المفاوض الذي يبادر بالاستجابة الى طلبات خصمه وتقديم التنازلات فأن الأخير لايتوقف عن طلب المزيد

2 المفاجأة :

تتضمن التغيير المفاجئ في الأسلوب او طريقة الحديث او التفاوض على الرغم من ان التغيير لم يكن متوقعا في ذلك الوقت وعادة يعكس ذلك هدفاً ما او الحصول على تنازلات من الخصم .

3 الامر الواقع :

وتتضمن دفه الطرف الاخر لقبول تصرفك بوضعه امام الامر الواقع ولنجاح هذا التكتيك عملياً يجب توفر عدة شروط أهمها :

- ان تكون خسارة الطرف المعارض من استمرار معارضته اكبر مادياً ومعنوياً من خسارته التي تحدث نتيجة عدم تقبله الامر الواقع .
- ان يكون احتمال قبول الطرف المعارض للنتيجة في النهاية احتمالاً كبيراً .

4 الانسحاب الهادي :

وهي استعداد المفاوض على الانسحاب والتنازل عن رايه للطرف الاخر بعد ان يكون قد حصل على بعض المميزات مهما كانت فهو هنا يحاول انقاذ مايمكن إنقاذه .

5 الانسحاب الظاهري :

وهنا يعلن احد الأطراف انسحابه في اللحظة الحاسمه فيحصل بذلك على المزيد من التنازلات من خصمه .

6 الكر والفر او التحول :

تعني استعداد المفاوض لتحويل موقفه من الامام الى الخلف او العكس طبقاً لظروف التفاوض وملابساته .

7 التقييد :

وهي وضع قيد على الاتصال وذلك للأجبار الطرف الاخر على الوصول الى قرار سريع او لنزول على رغبة معينه في التفاوض .

8 تحويل النظر عن القضايا الرئيسييه لقضايا فرعيه (التفتيت) :

تستخدم لتشدد في القضايا الرئيسييه الهامه وتقديم تنازلات في القضايا الفرعيه الأقل اهميه .

9 ادعاء العجز :

أي تبرير موقف المفاوض المتشدد و عدم تقديم تنازلات بسبب الضغوط التي يتعرض لها من الجماعات او الفئات التي يمثلها او محدودية الصلاحية .

10 مفترق الطرق :

أي ان يتبع المفاوض أسلوب التنازل في بعض القضايا ليصل على اقصى مايمكن الحصول عليه من تنازلات في القضايا الأكثر أهمية مدعياً انه مادام تماشي مع الطرف الاخر فيجب ان يقابله في منتصف الطريق .

11 التدرج او الخطوة خطوة :

حيث تؤخذ القضية جزءاً جزءاً الى ان تصل الأطراف المتفاوضه الى الهدف النهائي وهي تفيد في حالة عدم معرفة الأطراف لبعضهم البعض او خبراتهم في التعامل محدودة او لا يوجد ثقة بينهم .

تلخيص : سمييه صالح .