#معلومه

من م ١

**مداخل عملية التفاوض :

1/ منهج المصالح المشتركه

2/ منهج الصراع

~*~

نقاط في التعاقد والتفاوض من المحاضرة الأولى

((التفاوض))

حوار - تبادل اقتراحات - مناقشة - عقد محادثات - موقف تعبير حركي - مواجهة

،

الأركان الأساسية بين الأطراف المتفاوضة :

ركنين : ووجود مصلحة مشتركة - وجود قضية

،

الأركان الأساسية للتفاوض :

وجود طرفين - وجود مصلحة أو قضية مشتركة - الرغبة في التفاوض و الوصول لحل - الحاجة الملحة لدى الطرفين - القناعة بالتفاوض

،

التفاوض يجمع بين صفتي العلم والفن

،

التحكيم يتميز بالسرعة وقلة التكاليف

،

مداخل عملية التفاوض

- منهج المصالح المشتركة (كل مايتعلق فيه في الجدول إيجابي)

- منهج الصراع (كل مايتعلق فيه أشياء سلبية)

مبادئ التفاوض : ٦

الإلتزام - المصلحة أو المنفعة - العلاقات المتبادلة - الإستمرارية - التوقيت الزمني - التكافؤ

~*~

ملاحظة من محاضرة 2

الفرق بين الوساطة والتحكيم وبين الاستشارة ؟؟

الوساطة والتحكيم > إثنين أختلفوآ على قضية ومحتاجين تدخل طرف خارجي

تدخل طرف خارجي لمعاونة المفاوضين على حسم ما بينهم من اختلاف في وجهات النظر..

طبعاً التحكيم > = حله يكون ملزم لـ يقضي بينهم

والوساطة > = للمساعدة والتوصل إلى حل

بينما الاستشارة > يلجأ لها المفاوض لطلب رأي خارجي > .. مهمة كلمة يلجأ

**

بالوساطه والتحكيم > يلجأ المتفاوضين) يلجأ طرفيّ او أطراف (بمعنى شخصين

الاستشارة => يلجأ أحد - يلجأ لها المفاوض = بمعنى شخص واحد فقط

~*~

#معلومة م٤

تعكس فكر واستراتيجية المفاوض وتمثل ترجمة عملية لسيناريو المفاوضات وتصور تسلسل التكتيكات المتعبة خلال مراحل التفاوض(أجندة التفاوض)

~*~

#معلومه م٥

الاستراتيجيه : الاطار العام للتحرك والاهداف الاساسيه المطلوب تحقيقها

التكتيك : تحركات جزئية في اطار عام محدد مسبقا وهذا الاطار العام هو الاستراتيجيه

الاستراتيجية = التخطيط للتخطيط

نوع من التخطيط

لوضع الخطط وبرامج العمل

التكتيك = التخطيط للتنفيذ

يركز على كيفيه تنفيذ الخطط وخطوات العمل.

~*~

إعداد وتجميع أختكم
ريشة العلم

العلاقة بين القضايا والنواتج المحتملة
ان في الادارة والنقابة المناقشات دائما تعاونية
في حالة واحدة فقط تكون تنافسية اللي هي
اذا كانت الادارة <<<نواتج قابلة للتوزيع
وكانت النقابه <<<نواتج قابلة للتوزيع

~*~

مداخله بسيطه بالنسبه لما جاء ذكره من مناقشة حول
العلاقة بين القضايا والنواتج المحتمله

نرجع للملخص (فجر) ---ص٢٨ وافتح معي وطبق === واعتقد هو نفس المحتوى

نأخذها وحده وحده وركزوا معي === حسب الجدول نقول

تحدد **الادارة**= نواتج قابلة للتوزيع <---------- تحدد **النقابة** نواتج قابلة للتوزيع = **تنافسية**

تحدد الادارة (نواتج غير قابلة للتجزئه) <------- (تحدد النقابه ==اي شئ ==يكون)=== **تعاونية**

الملاحظه هنا المهمه حسب ما اشوفه ليس هناك شئ اسمه (تحدد الادارة نواتج قابله للتجزئه<== (لاحظ ما فيه كلمة) **غير**

اقصد ان ما فيه بالجدول مذكور >== تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئة

~*~

#معلومه
من م٦

**المداخل المختلفة للقوة التفاوضية:

-1مدخل التعليل
-2مدخل السيطرة
-3مدخل الاعتمادية

~*~

م/٨

الغموض في الاجابة تكتيك يستخدم في المفاوضات

ذات الطابع الرسمي

~*~

م/٨

من فوائد الاسئلة المغلقة في التفاوض

تحكم السائل في مسار النقاش

~*~

م ٩

حلقة وصل بين اطراف النزاع : الوسيط

حسم النزاع : المحكم

~*~

م ١٠

جوهر عملية التفاوض : المساومة

وهي تبادل التنازلات بين اطراف التفاوض اعتمادا على اختلال موازين القوى

~*~

تنبيه

قدرة البائع والمدير > مقتنعاً

قدرة المشتري > ملماً

حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:

أ. أن يكون مطلعا على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة بالشركة.

ب . أن يكون ملما بموضوع التفاوض.

ج. أن يكون مقتنعا بموضوع التفاوض

د. أن يكون متقنا لمهامه داخل الشركة.

تقاس قدرة البائع على النجاح أو الفشل كمفاوض عندما يكون:

أ. مطلعا على كافة البيانات المتاحة

ب .مقتنعا بموضوع النقاش

ج. ملما إلماما كاملا بموضوع التفاوض

د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

قدرة المشتري على النجاح كمفاوض تتوقف على:

أ - اطلاعه على كافة البيانات

ب -المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض

ج- مقتنعا بموضوع التفاوض

د- اتقانه للمهام الموكله اليه

~*~

ثلاث عناصر حاسمه في كل المفاوضات:

الوقت - المعلومات - القوة

~*~

#معلومه

الاستراتيجة : المسار الاساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق اهداف منظمته

التكتيكات التفاوضية : التحركات قصيرة المدى والمناورات في اتجاهات سواء كانت متناسقة او متضاده ذات صبغة تنفيذية تسهم في تحقيق استراتيجة التفاوض واهدافها

~*~

الفرق بين التفاوض والمساومة

من حيث (الهدف) التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد

من حيث (القوى) عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة

من حيث (موضوع القضية) التفاوض تكون قضايا عديدة ومعقدة والمساومة قضية واحدة

من حيث (نوع العلاقة) التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط

~*~

#معلومة

_للحصول على ثقه المفاوض في البدايه علينا توجيهه اسئله في بدايه الجلسه (اسئله مفتوحه)
_اذا اراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه ان يسال اسئله (اسئله مغلقه)

~*~

#معلومه

اذا حوصرت بالأسئلة فلا تهرب والبديل :
(الانسحاب الهادئ - التنازل التكتيكي - الاعتراف بالحقيقه)

~*~

#معلومه

_يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسميه في التعامل مع استخدام الألقاب الرسميه وعاده يستخدم اذا كانت اللقاءت تتم لأول مره (المناخ الرسمي للتفاوض)

_يعتقد كل طرف ان مصالحه متعارضه مع الطرف الاخر والمناخ هنا ليس عدواني ولكنه مناخ متوتر لان كل طرف يسعى لحمايه مصالحه(المناخ المتشدد)

_اذاكان احد المفاوضين ع الأقل عدوانيا ولاشك ان المفاوضات سوف تفشل وسوف تصل الى طريق مسدود (المناخ العدواني)

~*~

المستشار دور استشاري محض لا يلزم الطرف المفاوض بتنفيذه لا يتقابل مع الطرف الاخر
الوساطه يلجأ لها الأطراف كلهم حلقة وصل مباشره
التحكيم حكمه نافذ على جميع الأطراف وملزم

~*~

اهم المعارف اللغوية
اهم المهارات اليقظه الدائمة المستمرة
اهم مراحل التفاوض العقد

~*~

إذا بيستمر الدكتور يسأل عن عدد، من التبويب:

أركان التفاوض = ٥

أركان العقود = ٩

مهام المستشار = ٥ "وكذلك الوسيط"

مبادئ التفاوض = ٦

مقومات عملية التفاوض = ٥

المهارات الموضوعية للمفاوض = ٧

البدائل عند وضع أجندة التفاوض = ٤

استراتيجيات الوقت = ٢

**

طبعاً فيه غيرها بالمحتوى، إن شاء الله ما يجيبها ، مثل:

محددات النجاح = ١٠

القيود التفاوضية = ٦

أنواع المناخ التفاوضي = ٥

الجوانب الإجرائية للتعاقد = ٦

الجوانب الموضوعية للتعاقد = ٥

العوامل المحددة لاستراتيجيات التفاوض وتكتيكاته = ١١

~*~

#في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا بشأنها ، فإن المناقشات ستكون : مركزيه

#للقضايا متسعا إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقا فإن المناقشات تكون :غير مركزيه

#النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل المناقشات بينهما : غير مركزيه

#عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها ، ويجعل المناقشات الخاصة بها :صراعيه

شلون افرق ؟

اول شي نطاق القضايا .. عندنا ثلاث حالات

١) اذا اتفقو الاداره والنقابه على نطاق (ضيق)

تكون مركزه ضيق يعني محدود بكون مركز

٢) اذا اتفقو الاداره والنقابه على نطاق (واسع)

تكون غير مركزه واسع مكان كبير غير مركز

٣) اذا ختلفو وماتفقو يكون صراعيه لانهم مختلفين

~*~

م١١

تنقسم المهارات التفاوضية إلى:

*موضوعية (يتعلمها – يكتسبها) :

1/القدرة على التحليل، من ٢ ل٧ (معارف) اقتصادية، قانونية، لغوية، نفسية، قياسية، عامة

*شخصية (فطرية يولد بها) :

نضج، ذكاء، حكمة، فن الاستماع، طلاقة وكياسة، سرعة بديهة، إدراك كامل ومتكامل

~*~

قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض

عقلية :لغوية، حسابية، التذكر، الاستقراء

ميكانيكية :قدرة عقلية وحركية على إدارة حركة وعملية التفاوض

حركية نفسية :حركة اليدين، والموازنة بين الادراك البصري والأداء الحركي، وضبط حركات الجسم والتوتر والانفعال

جسمية وحسية :الاحتمال والقوة وحدة البصر وحسن الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء التفاوض

قدرات وسمات شخصية :جسمية وفعلية واجتماعية وخلقية ومزاجية

~*~

م13

تعريف العقد من ناحيتين:

**ناحية قانونيــة : اتفاق طرفين على انشاء التزام او نقلة او تعديلة او انقضاؤة

**ناحية تفـاوضية : الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول الى اتفاق ملزم

للعلــم الدكتور على مر الاترام الماضية جاب فقط القانونية فلذالك قد تأتي التفاوضية

~*~

م١٣ - أركان العقد

1/ إتفاق مكتوب: أ. المقدمة، ب .موضوع العقد، ج. نظام حل الخلافات

٢/ أطراف العقد

..

4-موضوع العقد ذاته

..

-9الملاحق

~*~

م / ١٣

من الناحية التفاوضية ينظر الي العقد انه

الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول الي اتفاق ملزم للاطراف المتفاوضة

~*~

الملاحق الخاصة بالعقد :

وتعتبر جزءا مكملا للعقد، ويلجأ إليها لكون التفصيلات التي تحملها تؤثر على سياق موضوع العقد ووحدته العضوية.

ومن أهم تلك الملاحق ما يلي:

- إحصائية :يتم فيها التوضيح بالجداول التي يحتاجها العقد؛
- إجرائية :بحيث تتضمن الاجراءات الواجب القيام بها في حال تنفيذ الالتزامات والتعهدات؛
- تشريعية :وبها نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد والتي أجيزت بالتراضي بين الطرفين من قبل المختصين والفنيين؛
- وثائقية :تتضمن جميع الوثائق والمستندات التي حددت حقوق والتزامات كل طرف؛
- تاريخية :وتتضمن ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة واضحة، تم عقدها بين الأطراف والتي توحي بمدى فشل أو نجاح الاتفاقات بين الأطراف في الماضي.

~*~

من عوامل الجذب في التفاوض

إتقان أسلوب الضغط

سواء بالإلحاح والتكرار أو بالترهيب والتخويف

لما يقول" بالترغيب x "ما يصلح في أسلوب الضغط

~*~

من أهم مهارات رجل التفاوض والتي بدونها لا يصلح لأن يكون مفاوضاً مهما حاز من قدرات أو مواهب تفاوضية

"اليقظة الدائمة والمستمرة"

~*~

معلومة!

استراتيجية عامة مطبقة عادة ومعبرة عن اتجاهات البشر ؟

١ -استراتيجية توفير الوقت

٢ -استراتيجية تضييع الوقت

الجواب ١

~*~

بعطيكم شرح بطريقتي عن الوساطة والإستشارة والتحكيم

صارت معي مشكلة مع شخص بالملتقى أنا وسمورة مثلاً وصار بيننا أخذ وعطى وغلطنا على بعض ؟

هنا

الوساطة : قامت مشرفة القسم إراده بعمل وساطة بيننا لتقريب وجهات النظر والوصل الى حل ودي..

الإستشارة : ذهبت سمورة إلى مدير الملتقى ابو محمد تستشيرة أيش الحل معاي هل تتصالح تقيم علي دعوى تتجاهلني وهكذا .. مع عدم علمي أنها توجهت لأبو محمد وأنا طرف في المشكلة..

التحكيم : أن يكون هناك قاضي بيننا يحكم بالحق وواجب وملزم تنفيذ حكمه لأي طرف فينا .. وبالعادة من يبدأ بالذهاب ويشتكي للمحكم هو الشخص الأضعف..

~*~

سؤال للتركيز

المستشار غير مباشر

الوسيط مباشر

هو ماقال الوسيط مباشر ما ذكرها نصياً بالحرف

قال يختلف عن المستشار الذي يتدخل بشكل غير مباشر لصالح طرف واحد

فيصبح الوسيط عكس تدخل مباشر

والوسيط يقدم النصح والمشورة كذلك وليس النصح فقط..

~*~

تستمد الاستراتيجية الادارية مبادئها من مصدرين علميين هما

-1الاستراتيجية العسكرية

-2نظرية المباريات

~*~

*المفاوض ... يحسم قضية

و

المحكم ... يحسم نزاع

~*~

ملاحظة بسيطة

,

التحكيم

الـ طرف (قاضي) للتوصل لحل (حكم) حل ملزم - محاضرة ١

العقد

ثمرة المفاوضات إتفاق ملزم - محاضرة ١٣

لا تنسونا من دعواتكم الطيبه

لي و لكل من اجتهد في تدوين هذه المقتطفات لكم ..

// مع تمنياتنا لكم بالتوفيق والنجاح الباهر //