

واجبات التعاقد والتفاوض

الواجب الأول

يعرف عن التفاوض أنه

- يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
- يقع تقريباً في كافة مناحي الحياة
- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

يوصف التفاوض بأنه

- فن وعلم
- ليس فن وليس يعلم
- فن وليس يعلم
- علم وليس فن

يُنظر للمساومة على أنها

- جزء من التفاوض
- أشمل من التفاوض
- تختلف اختلافاً جوهرياً عن التفاوض
- لا علاقة لها بعملية التفاوض

الواجب الثاني

من خصائص عملية التفاوض

- تركيزها غالباً على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- عدم تأثر نتيجتها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
- أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين والقوى والموارد المتاحة لهم

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يستخدم سلوك

- المناورة
- الاستشارة
- الوساطة
- التحكيم

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- الذاتية
- الموضوعية
- المدركة
- الكامنة

الواجب الثالث

من المعوقات التنظيمية للتفاوض

- اللغة ومدلولات الألفاظ
- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- تباين الإدراك بين الأفراد
- تنويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

من مزايا التفاوض الفردي مقارنة بالفريق

- إعطاء مرونة أكبر للعملية
- زيادة فرص الموضوعية
- تقليل التحيز الشخصي
- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

يبدأ وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر . هو

- البدء بالقضايا الأساسية
- البدء بالقضايا الثانوية
- وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض
- تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة منجاسة

الآطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية . هو

- التكتيك التفاوضي
- استراتيجية التفاوض
- الموقف التفاوضي
- قضية التفاوض

دعواتكم : لوسينداً