

أسأله مواضيع النقاش لماده التعاقد والتفاوض

س1 يفترض الكثيرون عادة أن التفاوض يتعلق أساسا بصوره ومناسبات النزاع المختلفة (النقابة وإدارة التصنيع والفود الممثلة للجيش المتحاربة وما إلى ذلك

الحقيقه أنه يقع في كافه مناحي الحياه كيف ذلك ؟

لأن كل فرد يشعر في الواقع بأن من واجب الآخرين أن يستمعوا إليه بشأن القرارات التي تؤثر عليه ،فهو لا يريد منهم أن يأمره بما يجب أن يفعله، وإنما أن يتحدثوا معه و "يتفاوضوا" حول ما يجب عمله؛

س2 يتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفه من السلوك الانساني يجي الكلام بالحوار في مقدمتها وكذا جملة مظاهر أخرى ماهي ؟

- الإشارات؛
- التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات؛
- التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات أو المواكبة لها؛
- المؤثرات الممكن استخدامها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لتوجيه سير المفاوضات.

س3 هل التفاوض علم أم فن ؟ ولماذا؟

علم وفن وذلك لارتباطه الوثيق بالعديد من المعارف والعلوم كالإدارة والاقتصاد والمنطق وغيرها

س4 حدد العلاقة بين كل من التفاوض من جهة والمساومة والوساطة والتحكيم من جهة أخرى ؟
يمكن أن نستنتج مما سبق بأن المساومة والوساطة والتحكيم هي صور من سلوك فض النزاع التي يمكن استخدامها جميعها في إطار عملية التفاوض الأكثر شمولاً

س5 عليه التفاوض هي أداة لفض النزاع يعتبر استمرارها مرهونا باستمرار المصالح المشتركة **كيف ذلك ؟**

اي انها تستمر باستمرار وجود المصلحه بين الاطراف للوصول لحلول للمشاكل الحالي هاو المحتمل وتنتهي بانتهاء المصالح.

س6 لماذا يركز المفاوض في كثير من الأحيان على مايتحقق في الاجل القصير مقارنة بالأجل الطويل ؟

- الأهداف قصيرة الأجل أكثر وضوحاً وتحديداً؛

- الأهداف طويلة الأجل أكثر غموضا وعمومية؛
- كفاءة المفاوض غالبا ما تقاس بما حققه فعليا من إنجازات.

س7 يؤكد خبراء أن الاستراتيجيه المناسبة للتفاوض في موقف معين قد لا تكون مناسبة على الإطلاق في موقف آخر وان التكتيك قد ثبت نجاحه مع طرف معين قد يفشل تماما مع خصم آخر **ناقش ذلك ؟** لان لكل قضية او مصلحة بين الاطراف ظروفها الخاصة وتعتمد على الاطراف المتنازعة ولكل منهم مصالحه وأهدافها تختلف عن الجهة الأخرى .

س8 **المقصود بالموقف التفاوضي وماهي جملة العناصر التي يتشكل منها هذا الموقف ؟** يعتبر التفاوض موقفا ديناميكيا قائما على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثير أو تأثرا. فهو موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر والمواءمة مع المتغيرات المحيطة بعملية التفاوض .

يشتمل الموقف التفاوضي على جملة عناصر، يمكن تقديمها حسب الآتي:

أ- **الترابط**: ويتطلب الأمر أن يصير الموقف التفاوضي كلا مترابطا وإن كان سهل الوصول إلى جزئياته؛

ب- **التركيب**: بحيث يتركب الموقف التفاوضي من جزئيات يسهل تناولها ضمن إطارها الجزئي، كما يمكن تناولها أيضا ضمن إطارها الكلي؛

ج- **إمكانية التمييز**: والمقصود هنا إمكانية التعرف على الموقف التفاوضي وتمييزه دونما غموض أو فقد لبعد من أبعاده أو معالمة؛

د- **الاتساع الزماني والمكاني**: ويتعلق الأمر هنا بالمرحلة التي يتم فيها التفاوض والمكان الجغرافي المعني بالعملية التفاوضية؛

هـ- **التعقيد**: إذ الموقف التفاوضي معقد بطبيعته، تتفاعل عوامله الداخلية بحيث يتشكل الموقف التفاوضي كنتيجة لذلك؛

و- **الغموض**: أي دائرة الشك المحيطة بالموقف خاصة حول نوايا ودوافع الطرف الآخر والتي يسعى المفاوض لتقليلها.

س9 **تحدث/ي عن أهم مبادئ التي تحكم التفاوض الفعال مبررا انعكاسات كل منها في عملية التفاوض ؟**

1-مبدأ الالتزام:

ويعني هذا المبدأ التزام كل طرف من أطراف التفاوض بتحقيق أهداف جهته التي يمثلها من جهة، والتزامه كذلك بتنفيذ ما يتم الاتفاق عليه مع الطرف الآخر من جانب آخر .

2-مبدأ المصلحة أو المنفعة:

وهذا المبدأ يفترض وجود منفعة أو مصلحة لأطراف التفاوض الذي لم يكن ليستمر لولا توافر هذا الشرط . حتى ولو تعلق الأمر مثلا فقط بتقليل الأضرار والخسائر (إنقاذ ما يمكن إنقاذه)

-3مبدأ العلاقات المتبادلة:

حيث أنه لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد ولكن العلاقات المزدوجة أو العلاقات التبادلية بين أطراف التفاوض هي ضمان استمرار التفاوض باستمرار وجود مصالح مشتركة آنية أو لاحقة .

-4مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض:

ويعكس هذا المبدأ مدى مقدرة المفاوض على فهم الخصم وتفهمه لطبيعة السلوك الإنساني ومقدرته على القيادة والحوار والتأثير والإقناع والاستماع. وبصفة عامة فإن الأمر يتعلق بمدى تناسب قدرته مع الموقف التفاوضي.

س10 ماهي البدائل المختلفة لوضع أجندة التفاوض ومتى يكون من المناسب استخدام أي منها ؟

(ا) البدء بالقضايا الأساسية : باعتبار أن حلها يسهل تلقائيا حل القضايا الثانوية و حتى لو لم تحل فإن التنازلات بشأنها. تكون أيسر وأقل تكلفة؛

(ب) البدء بالقضايا الثانوية : من قبيل تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر؛

(ج) وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض:

ثم تنتقل المفاوضات إلى التفاصيل التنفيذية، كأن يتم الاتفاق على تنسيق السياسات التسويقية بين الشركتين ثم تبدأ المفاوضات في التفاصيل التنفيذية؛

(د) تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة:

ويتعلق الأمر بتصنيف قضايا التفاوض مثلا تبعا للجوانب الفنية والتسويقية والقانونية للمشروع كل على حدة

س11 لماذا يميل البعض الى تضییع الوقت أثناء عملية التفاوض وكيف يمكن للأطراف الأخرى مواجهة ذلك ؟

يميل اليه البعض لكسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض

وتتم مواجهته بالتالي

البديل الأول :تقويم امكانية التجاوب والمسايرة

يفيد هذا البديل عمليا في المجالات التالية:

1.حالة تمشي وانسجام التأجيل مع مصالحنا؛

2.حالة عدم وجود ضرر من التأجيل؛

3.حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق؛

4.حالات خاصة أخرى .

وهنا يحسن ابداء التجاوب الصريح لاقتراح التأجيل .

البديل الثاني :المواجهة لافشال تكتيك الخصم.

وذلك عن طريق:

1. عدم التجاوب مع تفريعات المناقشة؛
2. عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع؛
3. تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة؛
4. الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق؛
5. الاجابة الموجزة على الأسئلة؛
6. ضبط الأعصاب كشرط أساسي لمواجهة تضيق الوقت؛
7. اعادة تصنيف الموضوعات مع ربطها بتنظيم المناقشة؛
8. تلخيص المناقشة بإيجاز وتوجيه الانتباه لأهمية الالتزام بالمناقشة في الموضوع
9. ابراز الانجاز الذي تحقق ومزايا اكمال الانجاز باستمرار البناء في المناقشة؛
10. اظهار مزايا التوصل الى اتفاق لكلا الطرفين؛
11. اظهار مساوئ تأخير الاتفاق؛
12. طلب توفير الوقت صراحة؛
13. التهديد بوقف المفاوضات.

س12 بين/ي كيف تكون حاجات الأطراف واتجاهاتهم عاملا من العوامل المحددة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض ؟

لان الأطراف المتفاوضة لها حاجات وأولويات لذا يجب اختيار أالاستراتيجيه المناسبه للهدف المراد الوصول إليه حسب أولويته بالنسبة للطرف المفاوض والتي تشبع بأكبر قدر حاجات المفاوضين والمنظمة المنتمين لها مع مراعاة موقفهم التفاوضي

س13 ما المقصود بالعقد من الناحية التفاوضية ؟

هو الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلي اتفاق ملزم للإطراف المتفاوضة يكون أساسا للتعامل فيما بعد.

س14 كيف ترى العلامة بين مكوني هذا المفرد (التعاقد والتفاوض)

غالبا ما تقتضي صياغة العقود الحاجة إلى اختصاصيين وفنيين وذلك تبعا لطبيعة العقد، علما أن عملية إعداد العقد ينظر إليها على أنها أهم مراحل التفاوض بحيث يمكن أن تنشأ قضايا وموضوعات تفاوضية جديدة أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض، وتتجلى العلاقة من خلال أن المفاوضات هذه تتضمن جوانب إجرائية وأخرى موضوعية

بالتوفيق للجميع

أخوكم فهد الشمري {جريح الصمت}