اهم ماذكر في المباشره الثانيه تعاقد وتفاوض (طلاب)

١- مافي استراتيجيه وحده تنفع لكل المواقف حتى لو نجحت

٢- نجاح الاستراتيجيه هذه المره لايضمن نجاحها في المرات القادمه

٣- كل صفقه تفاوضيه لها ضروفها الخاصه مانقدر نعممها

٤- وهذا الامر ينطبق على التكتيك .. ليس كل تكتيك صالح الى كل عمليه تفاوضيه وليس نجاح تكتيك معين في وقت معين يضمن نجاحه في موقف اخر .. لازم نكون مقتنعين بهذا الشيء

٥- عندنا عدع أمور مهمه منها الاتجاهات تحقيقها كل عمليه تفاوضيه لها اتجاه معين وبيأثر على سلوك الافراد المتفاوضه فمثلا اذا كان الطرفين محددين هم ايش يبغون فبيأثر علىسلوكهم اثناء التفاوض وبيحددون ايش يبغون بشكل واضح

٦- الحاجات بمجرد ما احدد حاجتي من التفاوض بتجعل من التفاوض عمليه مريحه للطرفين

٧- نقطه مهمه (المراكز او القوه النسبيه للمفاوض)

- الى أي مدى طرف اقوى من الثاني .. وعاده تلجأ الأطراف للتفاوض لتقارب القوه النسبيه وليس القوه فقط
- تكتسب القوه التفاوضيه عن طريق عمل تكتيكي فالعبره ليست من هو القوي انما الى أي مدى استطيع توظيف هذه القوه

٨- عشان اجيب القوه النسبيه

- احلل الابعاد المكونه لكل مفاوض
- بدائل الاستراتيجيات
- تأثير القوه التفاوضيه على التكتيك
- تأثير الوقت

٩- اياً كان الحال القوه التفاوضيه تعتبر مفتاح للسلوك .. سلوك المفاوض يتوقف على احساسه بالقوه التفاوضيه

١٠- نقطه مهمه (عده مداخل للتفاوض)

- مدخل التعليل (القوه الموضوعيه هي قوته الحقيقه للشخص ... والوقه المدركه قد تكون اكبر او اقل من الموضوعيه على حسب ادراك الشخص الاخر) القوه المردكه ليس من الضروره ان تتوافق مع الموضوعيه
  - استثمر نظره ان الشخص يراك قوي وتكلم على انك شخص قوي ولكن يكون العكس صحيح
- مدخل السيطره (الى أي مدى طرف يقدر يعاقب طرف اخر) كل شخص اثناء التفاوض يقدر ينزل عقاب على الطرف الثاني يعتمد على الموارد الهامه

- مدخل الاعتماديه (الى أي مدى المفاوض يعتمد على خصمه او العكس) الجهه التي تعتمد اكثر على الطرف الاخر تكن لها القوه ,,

١١- موضوع القضايا (الى أي مدى هي محدده او لا , واسعه او ضيقه ,, ومناقشتها

- اذا ماناقشت قضايا لحالها ومحدده تكون مركزه وفيها تعاون
- اذا كانت غير محدده تكون وموسعه تكون المناقشات غير مركزه وتبقى نوع من المقايضات وتحتاج لحزم اثناء التفاوض

١٢- المهارات النسبيه للمفاوضين ..

- الناس ليست سواء فبعض الناس لديها قدره عاليه في التفاوض وتنعكس في اداءه اثناء العمليه التفاوضيه وحزم القضايا لصالحه , بعكس الناس الثانيه

١٣- اهميه تواصل الاتفاق والوقت

- ادا ماكان هناك طرف يهتم جدا لانهاء الصفقه فبيكون حريص ونقطه ضعف له عند الطرف الاخر لانك مستعجل وممكن يظغط عليك ,,
- قد تكون الصفقه بالنسبه لي حياه او موت والطرف الثاني عاديه , اللي حريص لاينبغي ان يظهر حرصه امام الطرف الاخر عشان مايعرف نقطه ضعفه ,
- كذلك الخبر ات السابقه للطرف الاخر ,, والى أي مدى متمكن وسلوكه وشخصيته مهمه جدا,

هناك اسئله طرحها بعض الطلا ب أتمنى ترجعون للمحاضره وتسمعونها ,,

وبالتوفيق : لوسيندآ