إستراتيجيات التفاوض الناجح



◄المثال الأول: إذا أجبر العاملون في مصنع ما الإدارة على رفع الأجور بدرجة كبيرة عن طريق التهديد بالإضراب عن العمل. فقد يكون العمال هنا قد حققوا ظاهرياً الانتصار في المفاوضات على أصحاب الشركة. ولكن ماذا سيحدث إذا لم تتمكن الشركة من تحقيق أرباح كافية لتمويل هذه الزيادة في الإجور. قد يؤدي ذلك إلى تسريح العاملين، وبالتالي فهم الخاسرون في النهاية.

المثال الثاني: تفاوضت شركتان بشكل تنافسي على كمية محدودة من المواد الخام كانت جاهزة للشحن الفوري، وكانت الخصومة والعداوة مستحكمة بينهما في مجال المبيعات لسنوات طويلة، فعرضت إحدى الشركتين سعراً باهظاً للمواد الخام لعلمها أنّ الشركة الأخرى لن تستطيع دفعه، وبالتالي تمكنت من الفوز بالمواد الخام، إلّا أنّ ارتفاع التكاليف منعتها من تحقيق الربح المطلوب – مما أدى إلى خسائر وضعف في الموقف المالي للشركة في النهاية.

في المثالين السابقين يبقى السؤال هو:

ماذا لو أنّ محورالتركيز لدى الطرفين تحول من التنافس إلى التعاون؟

ماذا لو كان التفاوض قوياً وناجحاً بهذا الشكل؟

في المثال الأول : لقد كان بإمكان العاملين والإدارة أن يتوصلوا إلى حل وسط بصياغة زيادة في أجور العمال يتم ربطها بتحسن الإنتاج ورفع أرباح الشركة، فيتحقق بذلك تلبية حاجة العمال للمزيد من المال، وحاجة الشركة للمزيد من الإنتاج والأرباح.

وفي المثال الثاني: كان بإمكان الطرفين الاتفاق على تقسيم المواد الخام بينهما على نحو منصف يضمن استمرارها في الإنتاج.

المثال الثالث: قصة الاخوان.. اللذان تشاجرا على برتقالة، حيث اختلفا على تقسيم البرتقالة لذلك قامت الأُمّ بتقسيم البرتقالة إلى نصفين متساويين.

قام الأخ الأول.. بأكل ثمرة النصف الأول وألقى بالقشرة في القمامة.

بينما قام الأخ الثاني.. بحفظ القشرة ليستخدمها في صناعة الكعكة بينما ألقى بنصف ثمرتها في القمامة حيث أنّه لا يحب البرتقال ولا يحتاج ثمرته. ولو كان لديهما الاستعداد للتفاوض لانتفعا كلّ منهما بأفضل مما حصلا (برتقالة كاملة) عليه بدون تفاوض.

مما يؤكد أنّ :التفاوض ضرورة حتمية حيث إنّنا بشكل طبيعي ومتكرر في حالة حوار وتفاوض دائم طوال اليوم مع الزوجة والأبناء والزملاء والرؤساء والمرؤوسين ومع التجار والعملاء الشركاء.... إلخ، فحوالي 80% من أوقات الناس تستهلك في حوارات متنوعة.

أنّ التحاور والتفاهم والتعاون والميل لتبني الحلول الوسط هو الأساس الذي يتركز عليه التفاوض المؤدي لفوز كلا الطرفين. فالتفاوض.. النجاح.. صفقة نتيجتها مكسب مقابل مكسب.

التفاوض يؤدي إلى نتائج أفضل لكلا الطرفين.

التفاوض هو المنقذ والحل الوحيد للوصول إلى حل سلمي للمشكلة أو القضية أو الصفقة المتنازع عليها.

التفاوض يدعم دوام الاتصال والتواصل واستمرارية تبادل المصالح.

التفاوض علم وفن ومهارات وخبرات إنسانية تراكمية متجددة ومتطورة تمكن كلّ الأطراف المتفاوضة من تحقيق أكبر قدر ممكن من المصالح والمنافع في وقت واحداً وبتراضي جميع الأطراف.►