

فن التفاوض مهارة أساسية في مختلف المجالات



فالتفاوض هو عملية تواصل بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق يلبي مصالحهم المشتركة.

مجالات التفاوض:

المفاوض القوي هو من ينظر بصورة شاملة ومتكاملة إلى الموقف.

نتناول هنا المجالات المتنوعة والمختلفة التي تعتمد على فن التفاوض بشكل أساسي، ومنها:

التفاوض الدبلوماسي

التفاوض في العلاقات بين الدول، سواء كان تمثيلاً دبلوماسياً، أو معاهدة، أو اتفاقاً، أو مشكلة بين دولتين أو أكثر.

التفاوض الاقتصادي والتجاري

قد يكون بين ممثلين أو الوكلاء للشركات والمؤسسات التجارية والأفراد كالتجار، أو يكون تفاوضاً دولياً بين دولة ودولة.

التفاوض بين الدولة ومؤسسة أو هيئة دولية

كالمفاوضات التجارية للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، أو المفاوضات مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

التفاوض بين الدولة وشركة أو مجموعة شركات

عادة ما تكون مفاوضات حول إقامة مشاريع استثمارية محددة، أو إنشاء شركات أو فروع جديدة للشركات أو العقود الإدارية.

التفاوض بين الحاكم والمحكومين

هو ما يتم بين الحكومة والشعب عبر وسائل الاتصال، الذي يهدف إلى خلق وسائل تفاهم وتوافق بينهما.

التفاوض التنموي

يهدف إلى تحقيق نتائج مثمرة ومؤثرة لصالح الفئات الأكثر ضعفاً وفقراً في مكان ما.

التفاوض في العلاقات الصناعية والإدارية

يهدف إلى بناء وسيلة للتفاهم بين أصحاب الأعمال والعمال، وبناء جسور من العلاقات بين المنشأة والجمهور.

ونركز هنا على المفاوضات في بيئات العمل بين الزملاء، والأقسام، أو بين موظف ورئيس عمل، التي عادة قد تكون حول بنود العقود المختلفة، أو الجداول الزمنية لتسليم المشاريع، أو قيمة التعويضات

والأتعاب المدفوعة من طرف لآخر.

يصل بك فن التفاوض إذا أتقنته إلى:

- التواصل بشكل فعال لإيضاح الأفكار.
- التوفيق بين وجهات النظر للوصول إلى أفضل النتائج.
- التحكم في الانفعالات الشخصية.
- خلق بيئات تفاوض إيجابية.
- احترام الحصول على أفضل الصفقات.
- إنشاء روابط وثيقة بين أطراف التفاوض.