



برنامج مستقبلي

مهارة التفاوض

2021-2011



"سنعمل معا لدعم الشجاعة حيث هناك خوف ، لتشجيع التفاوض
عندما يكون هناك صراع ، و إعطاء الأمل حيث يوجد اليأس."

-نيلسون مانديلا

المواضيع

- ما هو التفاوض؟
- عناصر التفاوض
- شروط التفاوض
- خطوات التفاوض
- مهارات المفاوض الناجح

ما هو التفاوض؟

عملية تتم بين جهات لها آراء ومطالب مختلف عليها، يحاولون حلها من خلال المساومات والتنازلات المشتركة للوصول إلى اتفاق مقبول لـكلـيـها.*

طريقة يقوم الناس من خلالها بتسوية الخلافات بطريقه ترضي كل الاطراف. إنها عملية يتم من خلالها التوصل إلى حل وسط أو اتفاق مع تجنب الجدل والنزاع.

أهمية التفاوض

- تبني علاقات جيّدة بين الأشخاص.
- تقدم حلاً دائماً طويلة الأجل تلبي احتياجات الأطراف.
- تؤدي إلى تجنب المشاكل والصراعات بين الأطراف.

عناصر التفاوض

الموقف التفاوضي

موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة من حيث الفعل ورد الفعل إيجاباً أم سلباً، تأثيراً وتأثراً

اطراف التفاوض

يتم التفاوض في العادة بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة

القضية التفاوضية

لابد أن يدور التفاوض حول (قضية معينة) أو (موضوع معين) يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتبارز فيه المتفاوضون، وقد تكون القضية قضية إنسانية عامة، أو قضية شخصية خاصة وتكون قضية اجتماعية، أو اقتصادية أو سياسية، أو أخلاقية... الخ

الهدف التفاوضي

لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات

نشاط: أي من عناصر التفاوض متواجدة بالفديو؟



شروط التفاوض

القوة التفاوضية

المعلومات التفاوضية

القدرة التفاوضية

الرغبة المشتركة

المناخ المحيط

خطوات التفاوض

تحديد وتشخيص القضية التفاوضية



تهيئة المناخ للتفاوض



قبول الخصم للتفاوض



بدء جلسات التفاوض الفعلية



الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه

مهارات المفاوض الناجح

- **اللباقة والقدرة على الحوار:** يجب على المفاوض أن يتسم باللباقة والقدرة على الحوار ويمكن تحقيق ذلك من خلال معرفة ثقافة ونفسية الطرف الآخر ومن الأمور الواجب مراعاتها في هذا المجال :
 - عدم مقاطعة الطرف الآخر
 - حسن الاستماع والإنصات
 - احترام المفاوض الآخر وعقليته
 - ألا تشعر الطرف الآخر بأنك من خصومه
- **القدرة على الإقناع:** تعتمد القدرة على الإقناع على المهارات السلوكية ومن أهم العوامل المؤثرة في القدرة على الإقناع :
 - توافر المعلومات
 - التدريب على تنمية مهارة الاقتناع
- **القدرة على الانصات**
- **التحلي بالهدوء وضبط النفس**
- **التخطيط الاستراتيجي***

نشاط ختامي

اذكر لي موقف تفاوضي سبق أن حدث لك أو شاهدته،
سواء بالمدرسة أو المنزل أو السوق أو حتى مشهد
تمثيلي

واعطنا رأيك بالمهارات التي كان الأطراف يتحلون بها
من وجهة نظرك وأسباب نجاح أو فشل التفاوض



شكراً