مهارات التفاوض

تأسيس WATNA و BATNA الخاصين بك

في معظم المفاوضات ، يتأثر الأطراف بافتراضاتهم حول ما يعتقدون أنه بدائل لاتفاقية تفاوضية. غالبًا ما يكون لدى الأطراف فكرة غير واقعية عن ماهية هذه البدائل ، وهم غير مستعدين لتقديم تنازلات لأنهم يعتقدون أن بإمكانهم فعل ذلك أيضًا دون التفاوض. إذا لم تكن لديك فكرة واضحة عن WATNA (أسوأ بديل لاتفاقية تفاوضية) و BATNA (أفضل بديل لاتفاقية تفاوضية) ، فسوف تتفاوض بشكل سيء بناءً على مفاهيم خاطئة حول ما يمكنك توقعه بدون اتفاق.

مهارات التفاوض الناجح

هذه بعض المهارات اللازمة للتفاوض الناجح. إذا لم يذكر المشاركون أيًا من هؤلاء ، فأضفهم إلى القائمة بنفسك.

- التحدث الفعال
- الاستماع الفعال
- حس الدعابة
- اسلوب ايجابي
- احترام
- الثقة بالنفس
- الذكاء العاطفي
- إصرار
- الصبر
- إبداع

التحضير الشخصي

إحدى الطرق لتخفيف بعض التوتر الذي قد تشعر به قبل التفاوض هو تذكير نفسك بأنه لا يوجد ما تخاف منه. طالما أنك تفهم موقفك ، فلا يوجد خطر من أن "تفقد" المفاوضات. أثناء التفاوض وقبله ، يجب أن تكون دائمًا:

- مهذب - لا يقلل أبدًا من حجتك
- حازم - يزيل تصورات الضعف
- الهدوء - يسهل الإقناع والتسوية
- لا تأخذ الأمور على محمل شخصي

إن معرفة موقفك قبل الدخول في المفاوضات يعني أنك متأكد من "خطوطك الحمراء". الأشياء التي لست مستعدًا لأخذها في الاعتبار والتي من شأنها أن تجعل موقفك أسوأ مما هو عليه الآن. يتم دفع الكثير من الناس إلى صفقة غير مرضية لهم لأنهم فشلوا في التحضير للمفاوضات بهذه الطريقة. إذا دخلت في مفاوضات بأفكار غامضة ، فإن هذا الغموض سيصبح نقطة ضعف في موقفك التفاوضي.

هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (خدمة مقدمة من أساسيات للخدمات الاستشارية) - © حقوق النشر محفوظة