أنواع المفاوضات

المقدمة

من المساومة للحصول على أجر أعلى إلى مناقشة عقود المبيعات، يقدم عالم الأعمال العديد من الفرص للمفاوضات - لأنها جزء من الحياة اليومية للجميع وتاريخهم - بدءًا من تداول البطاقات عندما كانوا أطفالًا إلى مطالبة المدير بزيادة الراتب أو المساومة على الشراء كبالغين.. يُعلِّم التدريب على المبيعات كيفية التفاوض بشأن زيادة الأسعار وطلب الخصومات عند الشراء. في المفاوضات، يحاول كل طرف إقناع الطرف الآخر بالاتفاق مع وجهة نظره. من خلال التفاوض، تحاول جميع الأطراف المعنية تجنب الجدال ولكنها توافق على الوصول إلى شكل من أشكال التسوية. تتضمن المفاوضات بعض العطاء والأخذ، مما يعني أن أحد الأطراف سيأتي دائمًا على رأس المفاوضات. على الرغم من ذلك، يجب أن يتنازل الآخر - حتى لو كان هذا الامتياز اسميًا. في أي خلاف، يهدف الأفراد بشكل مفهوم إلى تحقيق أفضل نتيجة ممكنة لمناصبهم (أو ربما المنظمة التي يمثلونها). ومع ذلك، فإن مبادئ العدل والسعي وراء المنفعة المتبادلة والحفاظ على العلاقة هي مفاتيح النجاح.

التعريف

التفاوض هو مناقشة إستراتيجية تحل مشكلة بطريقة يراها الطرفان مقبولة.

متى يتم استخدامه:
تُستخدم أشكال محددة من التفاوض في العديد من المواقف: الشؤون الدولية أو النظام القانوني أو الحكومة أو النزاعات الصناعية أو العلاقات المحلية كأمثلة. ومع ذلك، يمكن تعلم مهارات التفاوض العامة وتطبيقها في مجموعة واسعة من الأنشطة.

تفاصيل:
فيما يلي قائمة بأنواع التفاوض:

التفاوض المبدئي - التفاوض المبدئي هو نوع من المساومة التي تستخدم مبادئ ومصالح الأطراف للتوصل إلى اتفاق. غالبًا ما يركز هذا النوع من المفاوضات على حل النزاعات. يستخدم هذا النوع من المساومة نهج تفاوض تكاملي لخدمة مصالح الطرفين. على سبيل المثال، غالبًا ما يتجادل قادة قسمين لشركة كبيرة حول الموارد لكل قسم. يدخل الزعيمان في مفاوضات مبدئية لمناقشة الحلول. يستمعون إلى مواقف بعضهم البعض ويقررون تخصيص الموارد على أساس النسبة المئوية للإيرادات التي يولدها كل قسم للشركة. يوافق قائد القسم الذي يتلقى المزيد من الموارد على دعم وظائف القسم الآخر، ويتوصل الزعيمان إلى حل وسط.

مفاوضات الفريق - في مفاوضات الفريق، يتفاوض العديد من الأشخاص للتوصل إلى اتفاق على كل جانب من جوانب التفاوض. مفاوضات الفريق شائعة مع الصفقات التجارية الكبيرة. هناك عدة أدوار شخصية في فريق التفاوض. في بعض الحالات، قد يؤدي شخص واحد أكثر من دور.

التفاوض متعدد الأطراف - التفاوض متعدد الأطراف هو نوع من أنواع المساومة حيث يتفاوض أكثر من طرفين للتوصل إلى اتفاق. مثال على التفاوض متعدد الأطراف هو المساومة بين العديد من قادة الأقسام في شركة كبيرة. تخيل الذهاب إلى مؤتمر مع مجموعة من الزملاء. حان وقت العشاء، ومجموعتك تقف أمام الفندق في محاولة لتقرر إلى أين تذهب. شخصان لا يأكلان المأكولات البحرية، والآخر نباتي، والآخر يكره السوشي. يقول شخص واحد إنه جيد في أي شيء، ولكن في كل مرة يتم اقتراح شيء ما، يقولون لا.

التفاوض العدائي - التفاوض العدائي هو نهج توزيعي يحقق فيه الطرف الأكثر عدوانية في التفاوض اتفاقًا يخدم مصالحهم. يستخدم بعض المفاوضين استراتيجيات عدائية في مواقف مربحة للجانبين يجب أن تكون تعاونية. على سبيل المثال، قد يستفيد صاحب العمل من استراتيجية الخصومة في مفاوضات الرواتب. تُستخدم استراتيجيات الخصومة أيضًا بشكل شائع في سياسات المكتب.

امثلة

التفاوض مع العميل على سعر وشروط البيع.
التفاوض على تسوية قانونية مع محامٍ معارض.
التفاوض بشأن اتفاقيات الخدمة أو التوريد مع البائعين.
التوسط مع الطلاب في أهداف خطة الدرس.
التفاوض على عرض راتب بعد اختيارك لوظيفة جديدة
التفاوض على إجازة أو توقيت الإجازة
التفاوض على شروط الفصل مع صاحب العمل.
التفاوض على جدول عمل أكثر مرونة.
تزوير عقد النقابة.
التفاوض على عقد خدمات استشارية أو خدمات مستقلة.

هذه الوثيقة ملكية لأكاديمية أساسيات (خدمة من قبل خدمات أساسيات الاستشارية) - © حقوق الطبع محفوظة