

التفاوض التوزيقي والتفاوض التكاملي

المقدمة

في حياتنا اليومية، يعد التفاوض جزءًا أساسيًا من خطاب الإنسان خلال حياته - بدءًا من التفاوض مع الآباء على اللعب كأطفال إلى تعلم كيفية التفاوض مع صاحب متجر للحصول على صفقة أفضل وكبار، ونطلب من رؤسائنا زيادة الرواتب.. لا يحب الكثير من الناس التفاوض ويرى الكثيرون العملية على أنها متاعب، لذلك ينتهي بهم الأمر بتجنبها. لماذا؟! لأن القدرة على التفاوض بشكل جيد هي مهارة يمكن اكتسابها. لذلك، قد نتعلم أيضًا كيفية التفاوض في سيناريوهات مختلفة خاصة في بيئة العمل.

التعريف

التفاوض هو مناقشة يحاول فيها طرفان أو أكثر التوصل إلى اتفاق من خلال المساومة.

متى تستخدمه

يمكنك استخدام التفاوض عندما تكون في صراع مع شخص أو مجموعة أخرى أو عندما تريد منع نزاع مستقبلي من خلال التوصل إلى اتفاق متبادل في وقت مبكر.

التفاصيل

التفاوض هو الفوز للبعض والتسوية للآخرين. ولكن إذا تم اعتبار التفاوض على أنه فرصة للتعاون، يمكن للجانبين الاستفادة منها.

نوعا التفاوض المميزان هما المفاوضات التوزيقي والمفاوضات التكاملية.

التفاوض التوزيقي: المعروف باسم التفاوض الخاسر، هو نوع من النهج، حيث يتفاوض الطرفان على مصالحهما، مما يؤدي إلى نجاح أحد الطرفين إذا خسر الطرف الثاني الصفقة.

التفاوض التكاملي: هو نوع من نهج المساومة، يُعرف عمومًا باسم التفاوض المربح للجانبين أو التفاوض التعاوني، حيث ينتهي كلا الفريقين بصفقة تعود بالنفع المتبادل على الطرفين وتكون لصالح الطرفين.

يعد فهم نوعي التفاوض الرئيسيين طريقة فعالة لتعلم أسس التفاوض. على سبيل المثال، في حالات حل النزاعات، يمكن استخدام التفاوض التكاملي. تتطلب القدرة على حل النزاع بنجاح مهارات تفاوض ممتازة وهذا النوع من المساومة يستخدم نهج التفاوض التكاملي الذي ينتج عنه مصلحة ورضا الطرفين.

• مثال آخر يعكس التفاوض التوزيقي هو استراتيجية المساومة الصعبة. في هذه الإستراتيجية، الطرف الأكثر عدوانية وثباتًا في حجتهم، يرفض التنازل في العقد، ويفوز في النهاية بالمفاوضات.

امثلة

في الاجتماع السنوي، يتجادل رئيس قسمين رئيسيين حول وضع اللمسات الأخيرة على النسبة المئوية للميزانية لموارد كل قسم. خلال مناقشتهم، يستمع كل من رئيس القسم إلى متطلبات كل منهما ويقرر تخصيص النسبة المئوية من الميزانية على أساس أداء كل قسم وتوليد الإيرادات. أثناء هذا التفاوض، قرر رؤساء الأقسام أيضًا دعم أقسام بعضهم البعض من خلال وسائل أخرى أثناء التوصل إلى حل وسط بالإضافة إلى التفاهات المتبادلة.

فيما يلي بعض الأمثلة الإضافية للتفاوض في الأعمال اليومية:

- التفاوض على الراتب: يمكن للمرشحين للوظائف المساومة مع صاحب العمل حول رواتبهم ومزاياهم.
- التفاوض مع البائعين: تتفاوض العديد من الشركات مع البائعين بشأن الأسعار والخدمات المقدمة في العقود.
- التفاوض على الإجازة المرضية: التفاوض على الإجازة أو توقيت الإجازة.

مراجع:

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-negotiation>

<https://www.negotiations.com/articles/negotiation-types/>

<https://www.youtube.com/watch?v=bqz2vNMTpxQ>

<https://link.springer.com/article/10.1007/s12927-014-0002-8>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/process-of-negotiation>

