

المفاوضات: BATNA - NOPA - WATNA - ZOPA

المقدمة

ما الذي يجعل الشخص يفوز بجدال أثناء التفاوض؟ هناك بالتأكيد بعض الحكمة الخفية وراء الفوز بصفقة سواء كان اجتماع عمل أو مفاوضات مع عميل أو مورد. ليس من الضروري دائماً أن تكون واضحاً مع مطالبك أثناء المفاوضات التي يجب الوفاء بها. يكمن الفوز الحقيقي في الاستعداد للبدائل مسبقاً، باستخدام معرفتك، والتصويب بخططك البديلة عندما تبدأ الصفقة الأولية في التذبذب.

التعريف

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

متى تستخدم

وتشير الدراسات الاستقصائية إلى أن المفاوضين يحتاجون إلى بدائل للنجاح، كما تمنح البدائل المفاوضين الثقة في عروض التفاوض بشكل أكثر طموحاً للضغط من أجل المزيد من النتائج المثلى، والابتعاد عن الطاوله عند الحاجة. كما أنه يمكن الناس بثقة واحترام للذات، وإنه بالتأكيد يمنح الشخص الشجاعة للضغط بقوة أكبر أثناء المفاوضات.

التفاصيل

أنواع التفاوض والبدائل الأربعة المميزة هي BATNA وNOPA وWATNA وZOPA:

BATNA: الشكل الكامل لبائنا هو (أفضل بديل لاتفاقية تفاوضية)، تشير هذه الظاهرة إلى الخيارات المتاحة لك عندما لا تكون هناك مفاوضات معينة وتشير إلى الخيارات المتاحة لديك إذا لم يتم التفاوض المضي قدماً.

WATNA: يرمز إلى (أسوأ بديل لاتفاقية تفاوضية) وهو عكس BATNA في التفاوض. تشير الاستطلاعات التي أجريت في العديد من أماكن العمل إلى أن BATNA الخاصة بهم أثناء المفاوضات ليست ضماناً أبداً، ومن المحتمل أن ينتهي الأمر باتفاقية التفاوض في WATNA مما يجعل العديد من المفاوضين يركزون على أسوأ بديل لهم أثناء المفاوضات.

ZOPA: يشير الاختصار إلى (منطقة الاتفاق المحتمل) أو بكلمات أبسط تُعرف بأنها أرضية مشتركة لطرفين أو أكثر للحصول على نطاق مساومة أثناء التفاوض. تشير الإحصاءات إلى أنه في معظم الأوقات، غالباً ما يتم العثور على أطراف متفاوضة في هذا المجال مما يؤدي إلى المساومة وإبرام صفقة.

NOPA: المعروف باسم (لا يوجد اتفاق ممكن) وهو عكس ZOPA في المفاوضات، مما يعني أنه عندما لا تتمكن الأطراف من الوصول إلى منطقة اتفاق محتمل (ZOPA)، فإنهم يكونون في منطقة تفاوض سلبية (NOPA). لا يمكن التوصل إلى اتفاق بين الطرفين خلال منطقة تفاوض سلبية، حيث لا يمكن لأي من الطرفين تلبية الاحتياجات والطلبات.

مثال

BATNA: على سبيل المثال، أنت تعمل في شركة وتفضل البقاء هناك ولكن توقع ترقية من رئيسك في العمل. تخيل الآن أنك تلقيت عرض عمل من شركة أخرى غير مهتمة ولكن يمكنك استخدامه ك BATNA أثناء التفاوض على ترقية مع رئيسك الحالي. بهذه الطريقة، يمكن لرئيسك الحالي أن يعرض عليك زيادة تجعلك تبقى في شركته وتتضمن إلى العرض الآخر المقدم لك.

تشمل الأمثلة المتعلقة بـ WATNA في مكان العمل، على سبيل المثال، الشخص العاطل عن العمل الذي يدخل في مفاوضات مع مدير التوظيف بينما يكون في وضع ضعيف. تؤدي بطالته إلى تجاهله للوظيفة وعدم قدرته على تغيير حالته الاقتصادية. ويشرح سيناريو آخر التفاوض الجاري مع مورد حالي، حيث يؤدي وجود مورد بديل كنسخة احتياطية إلى القضاء على WATNA من المعادلة وقد يحول BATNA إلى صفقة مؤكدة.

لا يمكن أن يوجد مثال على ZOPA إلا في الحالات التي يمكن فيها إيجاد أرضية مشتركة بين الطرفين، على استعداد لقبول الصفقة. لشرح ذلك، دعونا نأخذ مثال توم وجون، من أجل الحصول على صفقة يريد فيها توم بيع سيارته لجون مقابل 5000 دولار على الأقل ويجب أن يكون جون على استعداد لدفع 5000 دولار على الأقل. إذا كان جون على استعداد لتقديم 5500 دولار للسيارة، فهناك تداخل بين أرباحه النهائية وتوم. إذا كان بإمكان جون تقديم 4750 دولارًا فقط للسيارة، فلا يوجد تداخل، ولا يمكن أن يكون هناك ZOPA.

على سبيل المثال لفهم NOPA، دعنا نقول إن ديف يريد بيع دراجته الجبلية ومعداته مقابل 700 دولار لشراء معدات تزلج جديدة. تريد سوزي شراء الدراجة والمعدات مقابل 400 دولار، ولا يمكنها الذهاب إلى أعلى من ذلك، ولم يصل ديف وسوزي إلى ZOPA؛ إنهم في منطقة مساومة سلبية.

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-negotiation>
<https://www.investopedia.com/terms/z/zoneofpossibleagreement.asp>
<https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/take-your-batna-to-the-next-level/>
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-batna/>
<https://hbr.org/2018/04/research-when-you-dont-have-an-alternative-in-a-negotiation-try-imagining-one>

