

### 6 مراحل للتفاوض:

يتعلق إكمال التفاوض الناجح بأكثر من مجرد التفاعل مع الأطراف الأخرى في التفاوض. يعد الإعداد والتنفيذ أيضًا مراحل حاسمة ، وقد يكون من المفيد تحليل عملية التفاوض كسلسلة من هذه المراحل الست:

#### • التحضير

يساعدك الإعداد الفعال على جمع المعلومات الضرورية قبل التفاوض ويمكن أن يحسن جودة مفاوضاتك. إلى جانب مناقشة خطط التفاوض الفعلي مع الأطراف الأخرى خلال هذه المرحلة ، من المفيد إجراء التحضير الداخلي قبل المفاوضات. يمكن أن يوفر لك إجراء البحث والاجتماع مع أصحاب المصلحة أو صانعي القرار داخل المنظمة ووضع خطط للطوارئ المزيد من الخيارات عندما تجتمع مع الأطراف الأخرى لإجراء مفاوضات.

#### • فتح المناقشة

يمكن أن تساعدك مشاركة المعلومات بين الأطراف في بداية المفاوضات في إنشاء نتيجة أكثر إيجابية لجميع الأطراف. يوفر هذا لكل طرف فرصة لمناقشة موقفه في بداية المفاوضات وتقديم قضية أولية إلى جانبهم. يساعد ذلك جميع الأطراف على التفاوض من خلال فهم مشترك للنقاط الرئيسية المتعلقة بالمفاوضات.

#### • توضيح الأهداف

على غرار الطريقة التي يمكن أن تساعد بها مشاركة المعلومات الأساسية الأطراف في الوصول إلى فهم مشترك ، فإن مشاركة الأهداف الرئيسية قد تؤدي إلى مفاوضات أكثر فعالية بين الأطراف. تسمح لك أهداف المشاركة بفهم ما يرغب به شركائك المفاوضون وتساعدهم على فهم أهدافك. قد يساعدك هذا في العثور على مجالات الاهتمام المشترك وتحديد المجالات ذات الأولوية الأقل لكلا الجانبين حيث يمكنك تقديم تنازلات للاتفاق على الشروط.

#### • التفاوض

غالبًا ما تشتمل عملية التفاوض على عدة جولات من المناقشات والعروض والعروض المضادة. خلال هذه المرحلة ، قد يكون من المفيد تقديم عرض أولي يطابق النتيجة المثالية أو عرضًا يحتمل أن يكون أكثر فائدة للشركة. يتيح لك ذلك تقديم تنازلات لأطراف أخرى مع البقاء بالقرب من النتيجة المثالية.

#### • الاتفاق

مع استمرار المفاوضات مع الأطراف الأخرى ، إذا نجحت مفاوضاتك ، فإنك تتوصل عادةً إلى اتفاق. في كثير من الأحيان ، تمثل الاتفاقات التي تعقب المفاوضات حلًا وسطًا مع طرف واحد أو أكثر يقدم تنازلات للتوصل إلى صفقة عادلة لجميع المعنيين. في معظم مفاوضات الأعمال ، يتوج ذلك بتوقيع عقد يضيء الطابع الرسمي على أي شروط للاتفاقية لضمان فهم جميع الأطراف لتوقعاتهم من الاتفاقية.

#### • تنفيذ الخطة

بعد التوصل إلى اتفاق ، يتحمل كل طرف مشارك في المفاوضات مسؤولية تنفيذ الجزء الخاص به من الاتفاقية. عند الموافقة على مفاوضات العقد ، من المهم أن تفهم ما هي مسؤولياتك ومسؤوليات الشركة فيما يتعلق بالعقد. إذا كانت الاتفاقية التي تفاوضت بشأنها تتضمن حالات طارئة ، فقد يوفر ذلك نتائج تنفيذ متعددة مع الحفاظ على وضع جيد في العقد ، مع تغيير محتمل فيما تقدمه الأطراف الأخرى نتيجة لذلك ، أو تغيير ما تقدمه.

### نصائح للتفاوض في العمل

سواء كنت تتفاوض مع الشركة التي تعمل بها أو مع أطراف خارجية ، فمن المفيد معرفة كيفية التفاوض بشكل صحيح حتى تتمكن من إنشاء علاقات عمل إيجابية أو الحفاظ عليها. اتبع هذه النصائح لتحسين مفاوضاتك المهنية:

#### • ممارسة الاستماع النشط

يعد الاستمرار في المشاركة والاستماع باهتمام عندما يتحدث الآخرون أثناء التفاوض أداة قيمة. قد يتيح لك إظهار أنك منخرط في المفاوضات ترك انطباع أكثر إيجابية لدى الأطراف الأخرى ، حيث قد يشعرون أنك تتعامل مع المناقشات بجدية. يمكن أن يساعدك الاستماع الفعال أيضًا في تحديد الفرص المحتملة بناءً على ما تقوله أو تعرضه الأطراف الأخرى.

#### • التواصل بوضوح

كما أنه من المهم الاستماع عن كثب حتى تفهم الأطراف الأخرى ، فمن المفيد التأكد من أنهم يفهمونك أيضًا. يسهل التحدث أو الكتابة بوضوح على المشاركين في المفاوضات فهم موقفك. قد يسمح لك هذا بإجراء مفاوضات أكثر فاعلية ، مما يفيدك أنت والشركة.

#### • البقاء منفتحًا على التعاون

عند البحث عن اتفاق أثناء التفاوض ، قد يكون من المفيد الحفاظ على علاقات إيجابية مع الأطراف الأخرى المعنية. هذا يسمح بالتفاوض بحسن نية ، مما قد يسمح لك بالوصول إلى المزيد من النتائج المرغوبة. قد يسمح عرض الآخرين المشاركين في التفاوض كمتعاونين بتحسين الأداء أثناء المفاوضات.

#### • حافظ على هدونك طوال الوقت

عند مناقشة مواضيع مهمة بالنسبة لك ، قد تشعر بزيادة المشاعر أثناء العملية. عندما يكون ذلك ممكنًا ، من المهم تقليل تأثير المشاعر على مناقشاتك أثناء المفاوضات. يتيح لك ذلك الحفاظ على هدونك ، مما يساعدك على إنشاء مظهر احترافي للأطراف الأخرى ويساعدك على التركيز على الحصول على أفضل صفقة ممكنة من المفاوضات.

## دع الحقائق ترشدك

طوال عملية التفاوض ، اسن في اتخاذك للقرارات على البيانات وغيرها من المعلومات القابلة للتأكيد كلما أمكن ذلك. بدلاً من وضع افتراضاتك الخاصة حول ما تريده الأطراف الأخرى من المفاوضات ، استمع إلى طلباتهم وابني توقعاتك عليها. قد يساعدك هذا في تقييم موقفهم بدقة أكبر والتعديلات المحتملة التي يكونون منفتحين عليها ، مما يسمح لك بالعثور على صفقة تناسبك أنت والنشاط التجاري.

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

