انماط المفاوضين

 

1. المتجنب : l’évitant

 انه لا يحب التوتر.

يجد صعوبة في قول لا ويمارس التجنب.

 فهو يعتبر أي شكل من أشكال الالتزام بمثابة مخاطرة (خطر عدم الرضا).

 يفضل عدم التكلم حتى لا يعرض نفسه للخطر.

إن الصمت قد يكون تكتيكًا للتفاوض، ولكن كن حذرًا، فما لم يقال قد يظهر على السطح في شكل صراع. في بعض الأحيان، تساعد مواجهة نقاط الخلاف على تهدئة التوترات وتخفيفها.

لا تنخدع بصفقة لن تنجح معك على الإطلاق.

  كيفية التفاوض مع المفاوضين المتجنبين؟

 - اجعله يقول أو يفعل عن طريق كسر الصمت.

- طمأنه

 - تشجيعه على الكشف عن مواقفه (اكتشاف الاحتياجات والتوقعات والدوافع) من خلال طرح الأسئلة (المفتوحة، المغلقة، إعادة الصياغة).

- أنت بحاجة إليه للتفاوض... أشركه!

2- المحارب : le guerrier



إنه يفضل التعامل المباشر بدلاً من التحايل أو الخداع.

إنه يشك في الآخرين، وعدوانيته تخفي في بعض الأحيان حساسية شديدة.

 يقوم أولاً بتقييم توازن القوى، ثم يقوم بشحذ أسلحته.

 هدفه ليس بالضرورة الفوز، ولكن قبل كل شيء عدم الهزيمة.

"إذا كنت تريد السلام، فاستعد للحرب" يقول المثل الروماني الشهير!

ولكن كن حذرا

 والآخر ليس دائمًا عدوًا يجب التغلب عليه.

هناك مفاوضات مربحة للجانبين، مما يجعل الطرف الآخر شريكًا تجاريًا!

كيفية التفاوض مع المفاوضين المحاربين؟

كن مستعدًا مثله: اتقن حججك، والمقابلات المتوقعة، والتنازلات التي أنت على استعداد لتقديمها.

يجب أن يقتنع بالهدف المشترك الذي يجب التفاوض عليه قبل أن يطلق مدفعه. اجعله شريكًا وليس عدوًا!

3- الدبلوماسي : le diplômate



انه يفضل التحايل على المواجهة، والمجاملة على المصارعة، والكلام على الصراخ، والمكر على الصراع.

إنه ليس في موقف ضعيف، لأنه يضع توازن القوى في الاعتبار، وهو ماهر في تكتيكات التفاوض.

إنه يعرف ملفه، ويعرف ما يمكنه التنازل عنه وما هو غير قابل للتفاوض، وهو استراتيجي جيد.

تساعد الدبلوماسية على حل المواقف الصعبة، لذا التزم بها.

استخدم المكر والتأثير بحكمة؛ لا جدوى من سحق الطرف الآخر في حالة التفاوض.

تفضيل علاقة عمل جيدة على مدى فترة طويلة من الزمن، بدلاً من تحقيق انتصار كبير قصير الأمد.

 كيفية التفاوض مع المفاوضين الدبلوماسيين؟

كن واقعيا لتجنب الخداع.

قم بإشراك نفسك والمفاوض المنافس بخطة عمل واضحة ودقيقة، مكتوبة (الكلمات المكتوبة تبقى، ولكن الكلمات المنطوقة تختفي).

اطلب التعويض عن كل تنازل تم تقديمه.