استراتيجيات وتكتيكات التفاوض

1. تقنية النقطة بنقطة:le point par point

تتكون هذه التقنية إما من تقسيم التفاوض إلى أشياء، أي مناقشة كل شيء واحدا تلو الآخر، أو تقسيم الشيء بشكل صحيح إلى سلسلة من الأشياء الصغيرة التي سيتم التفاوض عليها أيضًا نقطة بنقطة: في الحالة الأخيرة، سنتحدث عن تجزئة الشيء. وبعبارة أخرى، فإن "نقطة بنقطة" تتمثل في التعامل مع كل نقطة من نقاط التفاوض على حدة وعلى التوالي، دون إقامة رابط بينها.

- جميع الأشياء لها أهمية متساوية أو كبيرة

- توازن القوى مناسب جدًا إذا كنت تريد قفل نقطة ما

- الربح أو الكسر

ايجابياتها وسلبياتها

سهل الاستخدام

يقسم المشكلة حسب درجة الصعوبة

فرض ترتيب المناقشة

تعظيم المكاسب

يسمح بالتنازل عن العديد من النقاط الصغيرة

العيوب:

يؤدي إلى الانسداد والتمزق

نتائج سيئة في كثير من الأحيان

يؤدي إلى خلق مناخ من الصراع

يستهلك الكثير من الوقت والطاقة

مجموع غير مرضي من نقاط الاتفاق

2- تقنية الاخذ و العطاء :le donnant -donnant

وتسمى أيضًا تقنية "الحزمة"، وهي تتكون من التوصل إلى تعريف للحل الشامل.

يجب أن تكون الأولويات (درجة الأهمية والفائدة) متكاملة؛ لا يمكن أن يتم التبادل المثالي إلا بين شيء ذي أهمية قليلة بالنسبة للمفاوض (أ) ولكنه مهم بالنسبة للمفاوض (ب) وشيء ذي أهمية قليلة بالنسبة لـ (ب) ولكنه مهم بالنسبة لـ (أ).

 - يجب على المفاوضين أن يكون لديهم فهم جيد لمصالح بعضهم البعض، أو بعبارة أخرى، أولويات بعضهم البعض، من أجل تحقيق التوازن في التبادل.

-من الضروري تقريبًا أن يكون المناخ متعاونًا إلى حد ما؛

في مناخ الصراع، قد يبدو "العطاء والأخذ" بمثابة تلاعب أو ضعف.

ايجابياتها وسلبياتها :

الايجابيات :

- يحفز مناخًا تعاونيًا

يعطي مجالا للمناورة

- يسمح لك بالتعرف على الآخر بشكل أفضل

سريعًا، وفر الوقت وتخلص من الانسداد

نتيجة إيجابية لجميع الشركاء

العيوب:

الحظر إذا كانت النقاط ذات أهمية متساوية

حسن النية ضروري

يتطلب مهارة كبيرة

3- طريقة التوسع : l’élargissement

يمكن تطبيق التوسع بطريقتين رئيسيتين. من ناحية أخرى، يمكن للمفاوضين أن يضيفوا إلى موضوعات التفاوض القائمة بنوداً إضافية لم يتم النص عليها في المفاوضات الأولية؛ وقد يسعون أيضًا إلى الحصول على نظراء أو تعويضات لا ترتبط بالضرورة بالأشياء.

ومن ناحية أخرى، سيكون الشركاء قادرين على التغلب على الصعوبات من خلال إعادة تعريف المشكلة أو الإجراءات أو المعايير؛ وبعبارة أخرى، فإن المفاوض سوف يغير قواعد اللعبة، ويفرض "صفقة جديدة".

المزايا: الاتفاق أصبح أسهل

نقطة البداية لفهم أفضل

الاهتمام المتبادل بالابتكار

خيارات جديدة، بدائل أصلية

يجعل المفاوضات أكثر كفاءة

على سبيل المثال: قامت الشركات التي تناقش عقدًا تجاريًا بتحويل نتيجة المفاوضات إلى تحالف أو جمعية أو شراكة.

وبشكل مبسط، تعمل تقنية التوسع على إدخال عناصر إلى المفاوضات لم تكن مسجلة أو مدرجة على جدول الأعمال.

عيوبها :

تشتيت الانتباه عن المشاكل الحقيقية

- قياس الاقتراح الجديد

- مناقشات متوترة حول المقترحات الجديدة

4- تقنية المحور الكاذب : le faux pivot

وتسمى هذه التقنية أيضًا "المحور الكاذب" أو "الانعكاس" أو "الهدف - الطعم"، وتتكون من الكشف عن ادعاءات أو أهداف ثانوية، وحتى كاذبة، يتم صياغتها بطريقة صارمة، والتي، في مواجهة تردد أو رفض الطرف المعارض لتقديم تنازلات مهمة ومكلفة بشكل متزايد، يتم التخلي عنها لصالح الأهداف الحقيقية.

ايجابياتها :

مفاجأة الآخر

- تعظيم المكاسب

- اختبار مقاومة الآخر

العيوب:

- تقنية التلاعب

- مخاطر عدم التفاهم

- يتطلب مهارة كبيرة

- احتمال فقدان المصداقية