

مهارات الفاوض الفعال الجزء الثاني



“إذا كنت لا تعرف نفسك وعدوك، فسوف تخسر في كل معركة”

ترجمه الى العربية محمد أحمد البستاني – المغرب

إن التفاوض جزء من حياتنا اليومية، وفي الأعمال التجارية، وهو أمر ضروري وحاسم للغاية لنجاح أي عمل تجاري. وهو مهارة وفن وعملية تتطلب الكثير من المعرفة والانضباط والصبر والاستراتيجيات واستخدام الغرائز الأساسية. كما أنه يستلزم صورة ذاتية ممتازة، وثقة عالية، واحترام الذات القوي، وإبقاء العين والأفكار منصبة على الصورة الأكبر، مع التركيز على العملية. فنحن عندما نقوم بعقد صفقة ما، لا نقوم فعلياً بتحقيق النتيجة، بل نقوم بتنفيذ العملية التي ستؤدي إلى النتيجة.

لذا فإن هذه المقالة، توفر لك بعض النقاط والمقترحات التي ستساعدك على تحسين قدراتك ومهاراتك واستراتيجياتك التي ستقودك للوصول إلى الحصول على 'نعم'.

وقد قال الجنرال الصيني، والاستراتيجي العسكري، صن تسو (عاش في القرن السادس قبل الميلاد)، وهو مؤلف كتاب (فن الحرب): "إذا كنت تعرف أعدائك وتعرف نفسك، فلن تخسر في مائة معركة تخوضها. إما إذا كنت لا تعرف أعدائك ولكن تعرف نفسك، فسوف تفوز بمعركة واحدة وتخسر واحدة من كل معركتين تواجههما. وإذا كنت لا تعرف أعدائك ولا تعرف نفسك، فسوف تخسر في كل معركة تخوضها".

وهذا صحيح وهو بمثابة مفتاح مهم لعملية التفاوض. فمن المهم أن يكون لديك بعض المعرفة حول نقاط القوة والضعف لدى الطرف الآخر. بحيث يمكنك الاستعداد لنقاط القوة والاستفادة من نقاط الضعف.

ومع ذلك، فإنه يجب عليك التأكد من أنك تتفاوض مع الشخص المناسب وأنه يمتلك القدرة والقوة على اتخاذ القرار النهائي.

ومن المهم أيضاً أن تكون على دراية بالنقاط الرئيسية لموضوع التفاوض. فقد يشمل الأسعار والحدود وسياسات الإدارة والأهداف والميزانية وما شابه ذلك. وستتمكن من إنشاء أساس قوي في وقت مبكر من العملية، وذلك من خلال إظهار معرفتك وخبرتك بموضوع التفاوض.

ثم إن النقطة الأساسية الثانية في المفاوضات الناجحة هي التفكير في الفوز والاستفادة من استراتيجية قوية. وتحدد القواميس الاستراتيجية بأنها "خطة عمل أو سياسة مصممة لتحقيق هدف رئيسي أو شامل". وفي مجال الأعمال التجارية، نؤمن بأن "الاستراتيجية" هي أن تنجز أشياء بطرق أفضل من طرق المنافسين.

وبعبارة أخرى، كما قال الأستاذ مايكل بورتر، الأستاذ في كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد، "الاستراتيجية هي الابتعاد عن نموذج 'المنافسة المثالية'، وبدلاً من ذلك، أن تنشئ موقعاً قوياً لمنتجك أو خدمتك مما يسمح لهما بتحقيق أرباح كبيرة".

كما تتطلب المفاوضات الناجحة أن يفهم المفاوض أولويات الطرف الآخر. ويتعين على المفاوض أن يحدد ما يعتقد أنه مقبول من الطرف الآخر دون أن يخسر الحد الأدنى. وهو ما قد يكون نوعية وسعراً ووقت تسليم وطريقة ومتابعة إلى غير ذلك من الأمور.

أما النقطة الأساسية الثالثة في التفاوض الناجح فهي التركيز على الاستفادة القصوى من نقاط قوتك. فإذا كان موضوع التفاوض الخاص بك على سبيل المثال في طلب كبير مقابل عرض منخفض، فعندها لديك نقطة قوة هائلة لفرض السعر الذي تريده.

والنقطة الأساسية الرابعة في المفاوضات الناجحة هي التحلي بالصبر والتسامح والاحترام والتعاطف وأن تكون مستمعا جيدا.

والنقطة الأساسية الخامسة في المفاوضات الناجحة هي تجنب سوء الفهم. حيث يجب تقديم العروض بوضوح وتشمل جميع عناصر الموضوع.

أما النقطة الأساسية الأخيرة في المفاوضات الناجحة فهي الشعور بالتوقيت، والإبداع، والوعي، وفهم لغة جسد الطرف الآخر، والقدرة على توقع الخطوة التالية له.

www.aliqassem.com
www.dr.aliqassem.com
www.aliqasseminternational.com