

أنواع التفاوض

(أ) من حيث الأهداف :

1- تفاوض الكسب للجميع :

وهو إذا ما انتهجت الأطراف المتفاوضة مبدأ المصلحة المشتركة حيث يكون التركيز علي ما يحقق صالح الطرفين او الأطراف وفي هذا النوع من التفاوض تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل معا وبشكل تفاعلي وابتكاري للوصول الي حلول واتفاقات محددة يستفيد منها الجميع ويتضمن هذا إدراك الأطراف انه لا بد من الوصول الي حلول وسط في قضايا التفاوض المتعثرة

2- تفاوض الكسب لطرف :

وهو إذا ما انتهجت احد الأطراف مبدأ الكسب علي حساب الأخر / الآخرين وتحقيق مصلحته في المقام الأول وهذا النوع عادة ما يحدث عندما لا يتحقق توازن في القوة بين الطرفين / الأطراف او سواء اختيار احد الأطراف لتوقيت التفاوض وحسن تعني هنا النظرة المستقبلية كثيرا والتي قد تتقلب فيها أوضاع موازين القوة

3- تفاوض لتسكين الأوضاع :

وهذا التفاوض يكون بهدف تسكين الأوضاع وربما تبيعها أما لصعوبة البت فيها او لخفض مستوي حالة الصراع والتناحر لصالح مفاوضات مقبلة تكون الظروف أكثر مواتمة لطرف ما او للطرفين معا .

4- تفاوض للحسم السريع :

وهذا التفاوض يهدف الي حل او حسم قضية سريعا سواء لان عنصر الوقت يشكل عامل ضغط قوي علي احدي الأطراف او كلي الطرفين او لان القضية او المشكلة لا تمثل أهمية كبيرة وبالتالي يفضل عدم إضاعة كثير من الوقت حولها .

5- تفاوض للتأثير علي طرف غير ظاهر :

ويحدث هذا النوع من التفاوض ليس من منطلق التأثير في الطرف المباشر في عملية التفاوض ولكن للتأثير في طرف ثالث مهم لجذبه لوجهة نظر معينة او لتحديد دورة بخصوص خلاف او صراع مع الخصم المباشر

(ب) من حيث أطراف التفاوض :

- بين الأشخاص :

مثلا طرف يريد شراء او خدمة من طرف اخر

- داخل الجماعة :

بين أعضاء الأسرة بين أعضاء نقابه او جمعية او منطقة

- بين الجماعات / متعدد الأطراف :

بين النقابة والادارة بين الجمعية الأهلية والسلطة التشريعية بين الحزب والدولة

كلما زادت أطراف التفاوض كلما زاد تعقد العملية التفاوضية نظرا :

لتزايد عدد المصالح وتنوعها بين الأطراف
لتزايد عدد القضايا المادية والمعنوية
لتعدد تباين مواقع الأطراف من حيث القوة التفاوضية
التعرض للضغط الجماهيري
الحاجة الي مزيد من الوقت للوصول الي اتفاق

All Rights Reserved © [Arab British Academy for Higher Education](http://www.abahe.co.uk)

