

مقدمة

هل انت مفاوض جيد ؟

هذا السؤال قد اصبح مهم لكل فرد منا فعمليات التفاوض ومهاراته لاتجرى من اجل المعاملات التجارية و السياسية فقط .

كل يوم قد تتعرض للتفاوض فى عملك .. فى اسرتك ... فى ناديك الاجتماعى فى المقهى فى الشارع .. هذا عصر التفاوض .

فاوض و انت على علم ... فافوض وانت تملك المهارة ... فافوض وانت تملك ادارة عملية التفاوض .

لم تعد الشروط والاجراءات الواقعية للتفاوض هى المتحكمة ، بل الان اصبح ادارة اعمالية التفاوض لها شان فى تغيير تلك الوقائع .

الآن لم يعد امام الدول والمؤسسات سبيل لآتمام طموحاتها الا اذا كان لديها مفاوضون مهرة واكفاء .

ومن اجل ذلك نحاول فى كتابنا هذا التعرض لعلم التفاوض الحديث من حيث

انماط التفاوض ومراحله وكذلك مهارات المفاوض وسماته الشخصية .

علنا بذلك ندخل فى اطار الوعى الحديث بعملية التفاوض التى اصبحت بديلا عن استخدام القوة او احكام السيطرة والنفوذ .