

التفاوض تحت الضغط



صحيحٌ أن كلَّ المفاوضات زاخرةٌ بالتحديات، لكن بعضها أكثر صعوبةً من بعضها الآخر. فالتفاوض في ظروف شديدة الضغط- مثلاً بين أطراف عنيدة أو عدوانية السلوك أو ربما في أوقات النزاع الحاد بين الأشخاص- يتطلب اهتماماً شديداً بالعلاقات.

وعلى الرغم من الألم الذي يتسبب به، فإنّ النزاع قد يُفضي كذلك إلى التعلّم والنّماء. تُقدم مختاراتُ هذا الجزء من الكتاب اقتراحات لوضع الملحوظات الناشئة عن تحليل النزاع ضمن عملية التعلّم التي تشمل كل قطاعات الشركة، وضمن الأسلوب الفاعل لحلّ المشكلات. تحتوي الإرشادات حول التفاوض تحت الضغط على كيفية فهم الطرف الآخر، وإعداد تحرّكات إستراتيجية قبل البدء بالتفاوض، إضافة إلى استخدام التعبير عن العواطف لإيجاد جوٍّ من التعاون.