مقدمة

هل انت مفاوض جيد ؟

هـذا السـؤال قـد اصـبح مهـم لكـل فـرد منـا فعمليـات التفـاوض 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 ... فاوض وانت تملك المهارة ...فاوض وانت تملك ادارةعملية التفاوض .

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

الآن لم يعد امام الدول والمؤسسات سبيل لأتمام 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 .

obeikandi.com