

التفاوض على نحو تعاوني



تتوقف المفاوضات التي تصون علاقات مكان العمل وتقويها على التعاون أكثر من المنافسة الصريحة. وكما تبين مقالات هذا القسم من الكتاب، فإن المفاوضين التعاونيين يفهمون مصالح بعضهم بعضاً -الرغبات والحاجات والآمال التي تكون مواقفهم حول المسائل التي في قيد النقاش- أكثر مما يتجادلون انطلاقاً من مواقف صلبة جامدة. إنهم يصوغون ببراعة صفقات تلبي مصالح الطرفين المتفاوضين في وقت واحد.

كذلك يرى أولئك المفاوضون أنفسهم متحدين مع الطرف الآخر في مواجهة تحدٍ أو مشكلة مشتركة أكثر مما يخرطون في صراعٍ بغير سلاح، صراعٍ يكون فيه ربح أحد الطرفين هو حتماً خسارة الطرف الآخر.

وبدلاً من أن يرى هؤلاء المفاوضون التفاوض كأمرٍ يحدث بين أفرادٍ أو مجموعات، فهم يسعون جاهدين لإقامة أنظمة تفاوض فاعلة في شركاتهم بحيث تساعد مثل هذه الأنظمة جميع مديري الشركة على التعلّم من خبرات بعضهم بعضاً، وعلى بثّ رسالة منسجمة متساوقة من الشركة إلى شركائها الإستراتيجيين في الشركات الأخرى.