






ملحق (2):

أنواع المشاركين في عمليات التفاوض

أ. حسان خضر

أنواع المشاركين في عمليات

التفاوض

التعامل معها	السبب	النوع
<ul style="list-style-type: none"> + تجنب احراجة قد تحتاجه بعثذ . + قلص اشتراكه بتوجيه الأسئلة له . + قاطعه بقولك : " ان الذي تقصده " ملخصا ما قاله ثم طرح ذلك على الفريق . 	<ul style="list-style-type: none"> - من النوع المتحمس . - لياقت أنظار الآخرين . - عالم في الموضوع ومنذفع الى التحدث عنه . - ثرثار بطبيعته . 	<p>الذي يتكلم كثيرا</p> 
<ul style="list-style-type: none"> + حافظ على هدوئك ولا تسمح لهذه الحالة بان تسبب ترفزة أو غضب الفريق . + حاول ان تجد نقطة جيدة في موضوع نقاشه واتفق معه بذلك او أن يقوم الفريق بذلك . + اذا قال قولا خطأ ، اطرخ ذلك حالا على الفريق لكي يرفضه . + أخرج حل ، تكلم معه على جنب وجد ما الذي يضايقه ، وحاول معالجته . 	<ul style="list-style-type: none"> - شخصية مقارعة هجومية . - شخصية طبيعية ولكنة متضاريف ذاتها لسبب شخصي أو بسبب العمل . - يجب الكلام بمواضيع مختلفة ومتعددة . 	<p>المجادل</p> 
<ul style="list-style-type: none"> + قاطعه بلياقة عن طريق توجيه الكلام الى الآخرين . + اطلب منه أن يلخص ما يمكن للمشاركين الآخرين . + اشغله بأمور تلهيه عن الكلام (كتابة المحضر ، معالجة بعض المعلومات ... الخ) . 	<ul style="list-style-type: none"> - حقيقة يريد أن يتعاون، ولكن في الواقع يمنع الآخرين من الاشتراك في النقاش . - يتدفع في تأكيد ومخالفته أكثر من اللازم . 	<p>المتعاون</p> 

التعامل معها	السبب	النوع
<p>+ تبيحه عن الموضوع بإيراز نقاطه المهمة مرة أخرى .</p> <p>+ بين له * ان المناقشة خرجت عن الموضوع قليلا * .</p> <p>+ لخر تنبيهه ، انظر الى ساعتك .</p> <p>+ لخر حل ، قل له * لقد خرجت عن الموضوع * .</p>	<p>- يتكلم عن كل شيء عدا الموضوع .</p> <p>- يستعمل أمثلة بعيدة عن الموضوع .</p> <p>- غير قادر على التركيز .</p>	<p>يناقش بعيدا عن الموضوع المطروح</p> 
<p>+ لا تقل له * أن ما تقصده هو كذا * بل قل * دعني أعد ما قلته * ثم اعرض ما قاله بلغة أفضل .</p>	<p>- غير قادر على التعبير عن أفكاره بكلمات مناسبة .</p> <p>- يحتاج الى مساعدة .</p>	<p>صعب عليه التعبير وضوح</p> 
<p>+ يجب التعامل معه بعقل ودبلوماسية.</p> <p>+ قل له * اتني أفهم ما تعني ، ولكن هل يمكننا ان نوافق بين ما تدعي به والواقع * .</p> <p>+ أعد توضيح الأمور له بشكل مبسط .</p>	<p>- يعطى دائما بشكل خاطيء .</p> <p>- يفهم الأمور بشكل معاكس .</p>	<p>المخطيء</p> 
<p>+ تجنب التحيز وابداء رأيك الشخصي البحت .</p> <p>+ بين أن رأيك الشخصي ليس مهما بدرجة رأي الفريق .</p> <p>+ قل - دعنا نرى أولا ما يقوله الآخرون - .</p> <p>+ اتمسب رأيك الى أشخاص آخرين .</p>	<p>- يقصد لخر لاجك .</p> <p>- أو ربما يسعى الى تصحك .</p> <p>- أو ربما يؤمن بك .</p>	<p>ألك دائما عن رأيك الشخصي</p> 

النوع

السبب

التعامل معها

المحجم عن الكلام

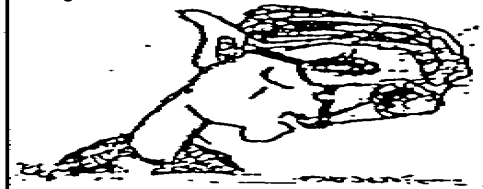
- غير مبال -
- متضجر -
- أو متعال -

+ حفزه على الاشتراك في المناقشة
بأن تسأله عن رأيه .

+ إذا كان خجولا اسأل رأي الشخص
الجالس بجنبه ثم اسأل رأي الفريق
عن الكلام .

+ إذا كان متعالي اسأل عن رأيه ،
إن تبين بأنك تعطي قيمة للخبرة :

+ حاول أن تخرجه عند ستوح أول
فرصة .



صراع الشخصية

- يثير صراعات مع الآخرين .
- لا يحب الاتفاق .
- مخالف للآخرين بضعه .

+ أكد على روح الفريق وتبذ
الصراعات الشخصية .

+ بين بصراحة أن لا مجال للخلافات
الشخصية في الجلسة .

+ حاول أن تجعل صراعاته مع
الفريق وليس مع فرد واحد لعزله .



الغيث

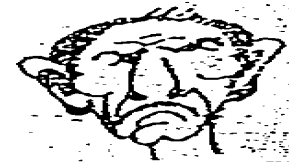
- لا يتراجع عن رأيه .
- متحجر .
- مترمت .

+ ادعو الفريق للتطبيق على رأيه .

+ حاول أن تشعب الاتجاهات لتمنع
تحيزه .

+ بين استعدادك لمناقشته خارج
الجلسة .

+ استخدم سلطتك للحد من عناده .



باهي / المبتعد

- لم يكن متتبها .
- يصعب عليه التركيز .
- ذهنه مشغول بأمور خاصة .

+ اثر لتبهاه بتوجيه سؤال إليه .

+ أعد عليه موضوع للنقاش .

+ رجه في المناقشات باعتماده خبيراً
في حقل اختصاصه أثناء الجلسة .



التعامل معها	السبب	النوع
<ul style="list-style-type: none"> + بين له بأنك تعمل بموجب النظام . + ناقش مشكلته على انفراد بعد الجلسة . + اظهر له بأن الوقت غير مناسب للشكوى . 	<ul style="list-style-type: none"> - دائم الشكوى . - لديه شكوى مشروعة . - لا يعجبه شيء . 	<p>المتذمر</p> 
<ul style="list-style-type: none"> + لا تخرجه . + اسأله دائما عن بيان رأيه في الموضوع اذا كان الكلام الجانبي له صلة به . + الأفضل ، إيقاف الكلام والنقاش برهة من الزمن . + دعوته لاسماع الفريق ما يقوله . + تذكيره بأن العمل جماعي ولا داعي للانشغال واشغال الآخرين . 	<ul style="list-style-type: none"> - كلام شخصي . - اعتراض . - انتقاد ذاتي . - كلام في الموضوع نفسه . 	<p>المتحدث الجانبي</p> 