[#من\_تكتيكات\_التفاوض](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D8%AA%D9%83%D8%AA%D9%8A%D9%83%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

.

من تكتيكات التفاوض

إني أمنع عنك حق من حقوقك

فلما تطلبه . أعطيه ليك . واعمله بجميلة

فحضرتك ما تقدرش تطلب ميزة إضافية

لإننا بالفعل عملنا معاك الواجب !!

.

من حوالي أسبوع تلقيت عرضين من شركتين

المفروض إننا نتفاوض على بندين في العرض ده

فالشركتين مش جايبين سيرة بند تالت المفروض يكون موجود !!

.

لو أحسنت الظن بيهم . فهما مش جايبين سيرة البند ده عشان أنا اطلبه . فيوافقوا عليه

فما اقدرش أفاوضهم في البندين التانيين

.

لو أسأت الظن بيهم

فهما إما متخيلين إني ما اعرفوش . فمش هجيب سيرته

أو هما ما يعرفوهوش أصلا . تبقى كارثة

.

لكن حسن الظن فيهم إنهم بيمارسوا معايا تكتيك التفاوض اللي بنتكلم عنه النهارده

وده مش عيب . ما أنا بمارس عليهم ييجي عشر تكتيكات تفاوض !!

.

مش انتا يا عم قلت إنك ضد الفصال !!

أيوه أنا ضد الفصال

الفصال اللي هوا اعمل لنا خصم الله يخليك عشان نحبك يا رب ابوك يروح يحج

لكن التفاوض حاجة تانية

.

فالتكتيك اللي هما بيستخدموه هو تكتيك تفاوض محترم

واحنا اتكلمنا عنه قبل كده بالتفصيل

كنا مسميينه ( [#المعركة\_الوهمية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%83%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%87%D9%85%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R) )

.

يعني من مصلحتك إنك تصنع معركة وهمية . وتخسر فيها . ده هيساعدك في الانتصار في معركتك الحقيقية

والطرف الآخر هيبقى أسهل عليه يخسر المعركة الحقيقية . لإنه هيراضي نفسه بالمكسب الوهمي

حاجة كده زي

( [#ضربونا\_جامد\_واحنا\_شتمناهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B6%D8%B1%D8%A8%D9%88%D9%86%D8%A7_%D8%AC%D8%A7%D9%85%D8%AF_%D9%88%D8%A7%D8%AD%D9%86%D8%A7_%D8%B4%D8%AA%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R) )

.

فيه تكتيك مشابه للتكتيك ده

بيستخدم في حالة إن اللي بيناقشك ضلالي

وشايف نفسه خلاص الحق راكبه

فيقوم باعتك لمعركة وهمية تانية

.

فاكر لما شديت مع واحدة خبطت لك العربية

فنزلت تقول لها إيه اللي عملتيه ده

فقالت لك اتكلم بأسلوب أحسن من كده

هما الستات موهوبين في التفاوض

.

طيب فاكر جورج بوش لما قال . سأقتل مليون عراقي . وطبيب أسنان

.

دا تكتيك مشابه . بس هدفه التوهان

يعني الطرف الآخر بيبعتك

بيقول لك [#بص\_العصفورة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B5_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B5%D9%81%D9%88%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

بيعمل لك معركة وهمية عشان يشدك ليها . وينسيك نقطة الخلاف الحقيقية

.

لكن في التفاوض بتاعنا . فالطرف الآخر هيعمل لك معركة وهمية

مش عشان يتوهك عن المعركة الحقيقية . ولكن عشان يشدك للمعركة الوهمية . وبعدين يسيبك تكسبها . فيقفل عليك باب الدخول للمعركة الحقيقية أصلا

بينما المعركة اللي خسرها دي هي حقك أصلا . إنتا ما كسبتش حاجة !!

.

نفس التكتيك ممكن يتعمل بالعكس

يعني تكون انتا اللي بتبيع

واللي يعمل معاك المناورة دي هو المشتري

فيطلب طلبين . واحد منهم تخريف . فترفضه

فيقوم طالب الطلب الأساسي . فتتحرج ترفضه

.

والتكتيك ده اتكلمنا عنه قبل كده بردو

وسميناه [#تقدم\_خطوتين\_وتراجع\_خطوة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D9%82%D8%AF%D9%85_%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%AA%D9%8A%D9%86_%D9%88%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AC%D8%B9_%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

أو [#اطلب\_الباطل\_يأتيك\_الحق](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D8%B7%D9%84%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D8%B7%D9%84_%D9%8A%D8%A3%D8%AA%D9%8A%D9%83_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

.

يعني تكون مثلا بتبيع حاجة أونلاين ب ١٠٠ جنيه

فحد يطلب منك تبيعها له ب ٩٠ جنيه

فتقول له للأسف ما ينفعش

فيقول لك خلاص . أنا موافق . بس خلي تكلفة الشحن عليك

.

هوا أساسا كان عاوز الشحن مجاني

بس مش هيجيبها لك كده

تبا له

.

طيب

ده التكتيك

وده اتكلمنا عنه قبل كده

.

سميه المعركة الوهمية

سميه تقدم خطوتين وتراجع خطوة

سميه اطلب الباطل يأتيك الحق

فده التكتيك

النهارده بقى بنتكلم عن التكتيك المضاد

.

يعني لما حد يعمل معايا كده . أعمل إيه . إيه الحل ؟!

الحل هو تحييد البند ده في التفاوض

لإنه بند أساسي . مش طلب احنا طالبينه . دا بند أساسي

.

فأنا طلبت البند ده من الشركتين

فالاتنين وافقوا عليه

فرحت في زيارات التفاوض للشركتين . قلت لهم أول كلمة

( حضراتكم والشركة التانية موافقين على البند الفلاني . فده مش هنتناقش فيه . خلينا نتناقش في البندين المهمين !! )

.

[#كان\_عندك\_تكتيك\_وراح](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%83%D8%A7%D9%86_%D8%B9%D9%86%D8%AF%D9%83_%D8%AA%D9%83%D8%AA%D9%8A%D9%83_%D9%88%D8%B1%D8%A7%D8%AD?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

.

نفس الحل ممكن تستعمله مع اللي كان عاوز الشحن مجاني

قول له للأسف تكاليف الشحن مسؤولية شركة الشحن . مش مسؤوليتنا

فكده حضرتك حيدت العنصر ده من التفاوض

.

[#ودي\_حتة\_حشيش\_مالناش\_دعوة\_بيها](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D8%AF%D9%8A_%D8%AD%D8%AA%D8%A9_%D8%AD%D8%B4%D9%8A%D8%B4_%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4_%D8%AF%D8%B9%D9%88%D8%A9_%D8%A8%D9%8A%D9%87%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUDYWhPfp9QMeo1aH9hTofT1W1G7aqqYQQPFZD2HyX_KBZ7PY5wlodWmV5cNil4bJ4e4K-CbTgaLL4ntZRAcAu_IV-qv98lo0EzKTSUxW0Jlk6MTpq-VKEj0JTz9exIrlhz_gM749pd-QX3eNu-bY993kJcBB0rOVY-SUTh78VvghPvAIOqyi8j7Ukw04KzP4E&__tn__=*NK-R)

.

الست اللي خبطت لك العربية . وبتقول لك اتكلم بأسلوب أحسن من كده

قول لها حاضر يا فندم

واطلب لها الشرطة

.

ولما الشرطة تيجي

إعمل قضيتين . واحدة فيها سجن . وواحدة فيها تعويض

هييجي المحامي بتاعها يطلب منك تتصالح في القضية اللي فيها سجن

فتتنازل وتقبل التعويض اللي في قضية التعويض

.

افتكر كده . هتلاقي الحكومة بتعمل معاك كده . هههههههه

واضح إن الحكومة متابعة الصفحة