ـ "إذا اعتقدت أنه ربما تتاح لك تقنية جديدة قريباً، بحيث ستكسب مزيداً من الدعم ا ولقوة، الذي حمل عنوان "وضع إ اس تراتيجية ونطاق وخطة التفاوض". وقد خل ص هذا الفصل إلى أن: ـ المفاوضون يتباينون في الرؤى والأهداف التي يختارونها، ـ على المفاوض أن يهتم بالطريقة التي يتبعها، في تحديد الإطار للمشكلة، تمث ل المك وِّن الأساسي، تحت عنوان "استراتيجية وأساليب التفاوض التوزيعي" حيث نوقشت البنية الأساس، والمقاومة الخاصة به، أي النقطة التي بعدها لا يمكن للطرف الآخر الاستمرار، فإن أكثرها أهمية نقاط المقاومة. يتمثل في المدى بين نقاط مقاومة أطراف التفاوض، للحصول على أكبر قدر ممكن، أما إذا سادت السلبية المدى التفاوضي، بدون اللجوء للق وة، وتضمن الفصل الرابع من الكتاب، والذي جاء تحت عنوان "استراتيجية وأساليب التفاوض التكاملي"،

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي