

فنون الإقناع والتفاوض

ARTS OF PERSUASION AND NEGOTIATION

وصف المقرر:

يركز هذا المقرر على دراسة المفاهيم والأسس العلمية لفنون الإقناع والتفاوض بوصفها مهارات أساسية في مجالات الإدارة، والقيادة، والإعلام، والعلاقات العامة، والدبلوماسية. يتناول المقرر المبادئ النفسية والسلوكية المؤثرة في عملية الإقناع، واستراتيجيات التفاوض الفعال في المواقف المختلفة، مع التركيز على تحليل أنماط المفاوضين، وفهم ديناميكيات القوة والاتصال، وبناء العلاقات الإيجابية لتحقيق الأهداف المشتركة. كما يقدم المقرر تدريبات عملية ودراسات حالة لتعزيز مهارات التواصل والتأثير والتفاوض في البيئات المهنية.

أهداف المقرر:

- تعريف الطلبة بمفاهيم وأسس الإقناع والتفاوض.
- تمكين الطلبة من تطوير مهارات الاتصال الفعال والتأثير في الآخرين.
- دراسة استراتيجيات التفاوض وأساليبه في المواقف المتعددة.
- تحليل المواقف التفاوضية وفهم السلوك البشري أثناء التفاعل.
- تعزيز القدرة على إدارة النزاعات وتحقيق الحلول التوافقية.

المخرجات المتوقعة:

- فهم المبادئ النظرية والسلوكية لعمليات الإقناع والتفاوض.
- القدرة على تطبيق استراتيجيات التفاوض والإقناع في مواقف واقعية.
- تنمية مهارات التفكير التحليلي واتخاذ القرار أثناء المفاوضات.
- اكتساب مهارات التواصل الفعال، والاستماع النشط، وبناء الثقة.
- إعداد عروض أو مشروعات عملية تتناول مواقف تفاوضية تطبيقية.

المحاور التفصيلية المقترحة:

1. مقدمة في الإقناع والتفاوض: المفاهيم والأهمية.
2. الأسس النفسية والسلوكية لعملية الإقناع.
3. عناصر الاتصال الفعال ومهارات التأثير.
4. مراحل عملية التفاوض وأنواعها.
5. استراتيجيات وأساليب التفاوض الفعال.
6. إدارة الوقت والانفعالات أثناء المفاوضات.
7. تحليل أنماط المفاوضين وдинاميكيات القوة.
8. التفاوض في البيئات الثقافية المتعددة.
9. تطبيقات عملية في الإقناع والتفاوض في الإدارة والدبلوماسية.
10. دراسات حالة في المفاوضات الناجحة والفاشلة.