

التفاوض لسياسة الصحة في جميع السياسات:

نطاق التفاوض :

- تطور من : داخل وزارة الصحة ← مع الوزارات المختلفة بالقطاع الحكومي ← مع كل المجتمع.
- هناك افتراض أولي للتفاوض وهو الفائدة المشتركة لجميع الاطراف لكن ليست دائما ممكنه، ومنها تأتي أهمية معرفة الممكن والعمل عليه.

مراحل التفاوض:

1. فهم المشكله واسبابها .
2. تحديد اصحاب المصلحه ومنافعهم .
3. استشارة اصحاب المصلحة.
4. وضع اجندة التفاوض.
5. تحديد وبناء الموقف الحالي واستراتيجيات العمل.
6. التفاوض مع اصحاب المصلحة.
7. تقييم الاتفاق المقترح.

منهجية (طرق) التفاوض

متعاون	غير متعاون	درجة التعاون/ درجة الحزم
4. المتعاون يسعى الى: البحث عن الفائدة المشتركة لكل الاطراف عن طريق البحث المشترك عن حلول للمشاكل. joint problems +/+	1. المنافس يسعى الى : الوصول لأكبر قدر ممكن من الفائده لجانبه وتقليل التنازل للاطراف الاخرى +/-	قاطع "جازم"
2. المساوم يسعى الى : تأمين موقف حدده مسبقا عن طريق التنازل عن ميزة للحصول على ميزة أخرى .	3. المتجنب يسعى الى: تأجيل القرارات الصعبة وغير المحبوبة.	غير جازم

مبادئ التفاوض :

أخلاق التفاوض	قيم التفاوض
1. معرفة ماهو غير قابل للتفاوض.	1. تحديد المنفعة.
2. المحافظة على الصدق.	2. التعرف علي الخيارات.
3. الالتزام بالوعود .	3. خلق على الأقل خيارين اخرين للاتفاق .
4. اعداد خيارات مختلفة.	4. سوق خيارات الاتفاق لديك واطلب من الطرف الاخر اختيار احدها.
5. المقدره علي قول لا اذا دعت الضرورة	5. حسن الاتفاق المبرم لافضل شي ممكن.
6. معرفة القوانين	
7. المضي الى اقصى الحدود الممكنه.	
8. التمرن على عدم وجود أي مفاجأة .	

	9. احترام الآخرين.
	10. رفض الاتفاقيات غير المقبولة لديك.