

٣) استراتيجية التعاون ، استراتيجية المواجهة .

استراتيجيات التعاون: يؤمن فيها الطرفين بأن اتخاذ موقف تعاوني يتيح فرصاً أفضل لإنجاح التفاوض.

استراتيجية المواجهة : ويشعر فيها المفاوض أن المواجهة تتيح له فرصاً أفضل.

٤) استراتيجية تفادي النزاع ، استراتيجية مواجهة النزاع.

استراتيجيات تفادي النزاع: وهنا يسعى المفاوض إلى تجنب نفسه الوصول إلى النزاع اعتقاداً منه بأن ذلك يضر مصالحه. (تفاوض الإدارة مع العمال المضربين)

استراتيجيات مواجهة النزاع: المفاوض يسعى أي تسخين الموقف وتأجيجه لاعتقاده أن ذلك يحسن من فرصه في التفاوض.

ومن التكتيكات المتبعة في التفاوض في هذه الإستراتيجيات ما يلي :

- (1) المساهمة .
- (2) منتصف الطريق .
- (3) المشاركة .
- (4) التدرج
- (5) إرسال مندوب

