

تعريف المفاوضات:

يعتبر التفاوض من اهم وانجع الطرق الدبلوماسية في حل النزاعات القانونيه السياسيه والاقتصاديه الدوليه وقد اختلفت التعاريف بخصوصه ومنها:

● المفاوضات هي تبادل الراي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول الى تسويه النزاع القائم بينهما.

● هي حوار يجري بين مندوبين لاشخاص دوليه ضمن جلسات او مداولات عامه سرية او علنيه بقيه الوصول الى اتفاق ينهي النزاع القائم او ينشئ او يعيد تنظيم العلاقات الاقتصاديه والسياسيه فيما بينهم او للتواصل الى اتفاقيه دوليه.

خصائص التفاوض: يمتاز التفاوض بعده خصائص منها :

1. عمليه متكامله تحتاج اداره تقوم بمختلف الوظائف الاداريه المعروفه
2. عمليه احتماليه ومعقدته تتاثر بالعلاقات الاجتماعيه العادات والتقاليد واللغه وغيرها
3. عمليه نفسيه تتاثر بادراكات اتجاهات وشخصيه المفاوضين
4. عمليه تتاثر بالعلاقات السابقه واللاحقه بين الاطراف واهداف كل طرف
5. عمليه ذات اثار مستقبليه فهي لا تتعلق فقط بالحاضر ولا تعالج مشاكل حاله فقط بل لها نتائج واثار مستقبليه لابد من الاهتمام بها
6. عمليه تقوم على وجود مهارات لدى القائمين بها كالاتصال واللباقه والقدرة على التحكم والتصرف وغيرها بمعنى مهاره المفاوضين

7. عمليه لها اكثر من استراتيجيه وسياسه وتكتيك واسلوب بمعنى لا يوجد لها استراتيجيه تصلح لكل المفاوضات اذ تختلف العمليه حسب القضيه التفاوضيه، الامكانيات، الخبرات، المهارات والاهداف.

اهمية المفاوضات :

من بين جوانب اهميه المفاوضات يمكننا ان نشير الى:

1. توفير الوقت والجهد
2. عمليه فعاله في بناء اتصال وايجاد نقاط تفاهم المشتركه بين الاطراف
3. بديل جيد عن الاساليب الاخرى
4. يحتاج اليها الجميع افرادا ومؤسسات.

مبادئ المفاوضات:

- القدره الذاتيه بمعنى ضروره وجود مهارات
- مبدا المنفعه
- مبدا الالتزام
- مبدا العلاقات المتبادله
- مبدا اخلاقيات التفاوض

عناصر عمليه التفاوض :

لكل عمليه تفوضيه عناصر تتشكل منها هي

1. القضيه
2. الموقف
3. الهدف
4. الاطراف

المفاوضات وعلاقتها ببعض المفاهيم

ترتبط العملية التفاوضية بالعديد من المصطلحات بل انها تلتقي معها في العديد من النقاط المشتركة الامر الذي يصعب على الباحثين ادراك الفروقات المختلفه بين هذه المصطلحات من بين هذه المصطلحات نذكر:

الوساطة: وهي وسيله من الوسائل الجيده لتسويه الخلافات بين الدول الاطراف دون تدخل الطرف ثالث الذي يسعى لحل النزاع تتسم بالطابع الالزامي.

التوفيق: يعبر عن فعاليه الطرف الثالث في حل النزاعات حيث يقوم بوضع قناه غير رسميه بين المتنازعين لاجل مساعدتهم وقد تتحول لجان التحقيق والوساطه الى توفيق اذا كان الطرف الثالث اكثر فعاليه.

المساعي الحميده: هي تدخل طرف ثالث في نزاع لحث المتنازعين على التفاوض المباشر وتختلف عن الوساطه في كون الوسيط يجلس مع الاطراف ويجلسهم للمفاوضات دون المشاركه في اعطاء حلول واقتراحات يعني جمع الاطراف فقط.

استراتيجيات التفاوض: للعملية التفاوضية العديد والكثير من الاستراتيجيات ويمكن ان نذكر الاستراتيجيات التاليه:

1. **استراتيجيه تعظيم الفائده المتبادله** وهي استراتيجيه تسعى لايجاد بدائل وحلول مقبوله لكافه اطراف العملية التفاوضيه وتطوير التعاون وتعميق العلاقه القائمه وتوسيع نطاق التفاوض ومده الى مجالات جديده سواء عن طريق ايجاد وسيله لزياده الموارد موضوع الخلاف او التفاوض كما تتضمن هذه الاستراتيجيه محاوله الطرف اقناع الطرف الاخر بقبول حلول وبدائل لا تحقق مصلحته بالدرجه الاولى. تضمن هذه الاستراتيجيه استخدام التكتيكات

للضغط والانهك والاستنزاف في محاوله للسيطره واخضاع طرف الاخر مثل تقديم مطالب تفوق بكثير الحد الادنى المطلوب.

2. استراتيجيه الانهك او الاستنزاف وهي من اهم انواع الاستراتيجيات المستخدمه في التفاوض محليا او دوليا تقوم على استنزاف الوقت الجهد واموال الطرف الاخر.

3. استراتيجيه التشتيت او التفتيت تقوم على فحص وتحديد اهم نقاط القوه والضعف في الفريق التفاوضي الاخر ومعرفه ميوله وانتماءاته وعقائده والوصول لمستواهم العلمي والاجتماعي والفني وكل ما يمكن الوصول اليه لتفتيت تكامل هذا الفريق ايضا قد يكون التفتيت في قضيه التفاوض عن طريق تفريغها من محتواها وعناصرها ومكوناتها الى افرعها المتعددة.

4. استراتيجيه الغزو المنظم بمعنى استخدام التفاوض التدريجي خطوه خطوه ليصبح عمليه غزو منظم للطرف الاخر حيث تبدأ العمليه باختراق حاجز ندره معلومات بتجميع كافة البيانات الممكنه من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف.

5. استراتيجيه التدمير الذاتي لكل طرف من اطراف التفاوض اهداف امال وغايات وهي جميعها تواجهها محددات وعقبات وصعوبات وكلما كانت هذه العقبات شديده كلما ازداد بأس الطرف واحساسه باستحاله الوصول اليها تستخدم هذه الاستراتيجيه بتكوين متاهه تستغرق جهد ووقت ومال الطرف الاخر وتستنزفه وكأنها تدمره ذاتيا.

سياسات التفاوض

كل سياسة تفوضيه تستخدم معها سياسة مضاده تقابلها وفيما يلي عرض للسياسه والسياسه المضاده لها:

1. **سياسه الاختراق** او الصندوق تقابلها سياسه مضاده هي **سياسه الجدار**

الحديدي بمعنى حصانه وتماسك الفريق التفاوضي

2. **سياسه التعميق التفاوضيه** او التاكيد بمعنى معرفه اكبر بالطرف الاخر

ومعلومات اوسع عنه تقابلها **سياسه التعتيم التفاوضيه** او التشكيك وهنا التعامل مع المفاوضات على انها عمليه هامشيه النواحي الشكلييه والتشكيك في قيمه المعلومات التي يملكها الطرف الاخر.

3. **سياسه التوسيع والانتشار التفاوضيه** من اهم سياسات التفاوض وضع نقاط

جديده في التفاوض في الجلسه الواحده ما يرهق الطرف الاخر بمعنى في قضيه واحده يمكننا التحدث عن العديد من النقاط تقابلها **سياسه التضييق والحصار التفاوضيه** وهو العمل على عدم السماح للطرف الاخر بالانتقال من نقطه الى اخرى قبل ان ننتهي من اخر نقطه تماما.

4. **سياسه احداث التوتر التفاوضي** وهي التركيز على نقاط وعوامل لارباك

الطرف الاخر وبث الخلاف بين اعضائه من اجل زياده مستوى التوتر لديهم تقابلها **سياسه الاسترخاء التفاوضي** وهي ايضا **سياسه النفس الطويل** تركز على عدم الاهتمام بكل ما يطلبه الفريق الاخر والتاريخ والصبر مع القضايا.

5. **سياسه الهجوم التفاوضي** بمعنى الضغط وعدم ترك المجال لاجل اجبار

الطرف الاخر واخضاعه تقابلها **سياسه الدفاع التفاوضي** بمعنى استقبال

كافه مبادرات الخصم الهجوميه والعمل على تجزئه مبادراته وتفتيتها والتعامل معه بهجوم مضاد.

6. **سياسه التناول المتدرج للقضيه التفاوضيه** بمعنى ترتيب عناصر القضيه بشكل متدرج والتحرك خطوه خطوه وتوفر هذه السياسه جوا نفسيا ملائما وتعامل جيد مع مختلف نقاط التفاوضيه يقابلها **سياسه الصفقه التفاوضيه الواحده** ويرتبط استخدامها بتوفر فرصه مناسبه قد لا تتاح مره اخرى وبالتالي من المهم الاستغلال الجيد لها باسرع وقت.

7. **سياسه مواجهه المباشره والصريحه** في ظل وجود مصالح مشتركه قد يكون الخداع عامل المؤثر عليها لهذا السبب من المهم التوجه نحو استخدام سياسه المصارحه تقابلها **سياسه المراوغه والالتفاف التفاوضيه** بمعنى عدم اظهار الحقيقه وطبيعته الاهداف بشكل حقيقي.

8. **سياسه التطوير التفاوضيه** بمعنى تطوير وتحسين المصلحه المشتركه عن طريق تقويه العلاقات والروابط مثلا بين شركتين، يقابلها سياسه مضاده هي **سياسه التجميد التفاوضيه** بمعنى الابقاء على الوضع القائم دون تغيير لعدم جدوى تحريكه.