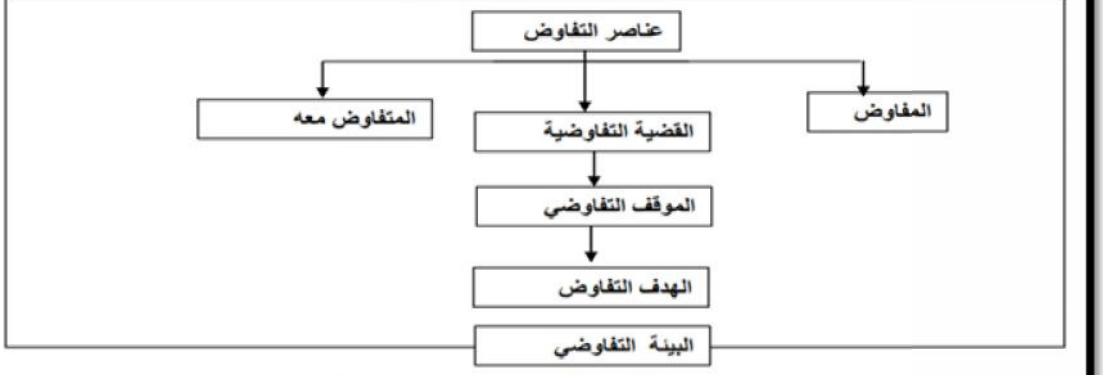
المحاضرة الثانية: مكونات عملية التفاوض التجاري

لا يمكن القيام بأية عملية تفاوضية إلا بتوافر مجموعة من الشروط أو العناصر الضرورية لذلك، والتي نتطرق إليها من خلال الإجابة عن التساؤلات التالية:

- ما الإطار العام الذي ستتم من خلاله عملية التفاوض؟
- ما القضايا التي سيشملها التفاوض؟ وما العلاقة بينها؟ وما هي المعلومات الواجب توافرها عن تلك القضايا؟
- ما التجهيزات المادية والفنية والبشرية اللازمة للتفاوض؟
- من سيقوم بالتفاوض؟ فرد أم فريق؟
- ما هو الوقت الملائم للتفاوض؟ هل يحتاج لجلسة أم عدة جلسات؟
- ما هو المكان المناسب للتفاوض؟ لدى أحد الأطراف أم في مكان محايد؟
- ما جدول الأعمال؟
- ما التدريبات اللازمة لتأهيل فريق التفاوض؟
- ما الوثائق اللازمة لعملية التفاوض؟

شكل رقم(1): عناصر التفاوض



المصدر: موسى غانم فنجان، فاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، دار الكندي للنشر، الأردن، 2008، ص 33

انطلاقا مما سبق تتمثل عناصر التفاوض الرئيسية فيما يلي[1]:

[1]- جعيجع نبيلة، **محاضرات تقنيات التفاوض الدولي**، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، 2017، ص 12.

1- الموقف التفاوضي: يعد التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة والفعل ايجابا وسلبا وتأثيرا أو تأثرا، والتفاوض موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر وللمواءمة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية[2].

2- أطراف التفاوض: يتم التفاوض غالبا بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة، ويمكن تقسيم أطراف التفاوض إلى[3]:

- أطراف مباشرة، وهي الأطراف التي تجلس فعلا إلى مائدة المفاوضات وتباشر عملية التفاوض.

- أطراف غير مباشرة: وهي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض.

3- القضية التفاوضية: التفاوض أيا كان نوعه، وأيا كان القائمين به، أو أيا كانت أطرافه،، لابد أن يدور حول " قضية معينة" أو " موضوع معين" يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتبارز فيه المتفاوضون، أو الإطار العام الذي تدور في نطاقه العملية التفاوضية[4].

4- الهدف التفاوضي: لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسات، فبناءا على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية[5]، ويمكن للمفاوض أن يحدد أهدافه التفاوضية من خلال طرح الأسئلة التالية:

- ✓ ما هي القضايا التي ستكون مجال التفاوض؟
- ✓ ما هي النتائج المستهدفة من تناول قضية من قضايا التفاوض؟
- ✓ ما أولويات عرض هذه القضايا ومناقشتها؟
- ✓ ما هي الحدود الدنيا والقصوى للنتائج المرجوة من القضايا التي يشملها التفاوض؟

5- البيئة التفاوضية: تتم العملية التفاوضية في بيئة فيها الكثير من التحديات، المتغيرات والمعطيات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وغيرها التي تؤثر بدرجة كبيرة على العملية التفاوضية، لذلك لابد على المفاوض من دراسة وتحليل هذه المتغيرات والمعطيات ومحاولة استغلال الفرص بما يحقق الأهداف التفاوضية[6].

من إعداد د/ الحبيتري

---

[2] بشير العلاق، **إدارة التفاوض**، 2015، ص 35.

[3]- مجدي ابراهيم، **هل تجيد التفاوض**، ماهي للنشر والتوزيع ، 2014، ص 43.

[4]- محسن أحمد الخضيري، **مبادئ التفاوض**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر ، الطبعة الأولى، 2003، ص 25.

[5]- بشير العلاق، المرجع نفسه، ص 36.

[6]- جعيجع نبيلة، المرجع نفسه، ص 14.