محاضرة 06: استراتيجيات التفاوض
– استراتجيات منهج المصلحة المشتركة-

بغية تحقيق الأهداف المرجوة من عملية التفاوض التجاري لابد من تحديد خطة مسبقة ومفصلة على المدى المتوسط والبعيد في إطار ما يسمى بالإستراتيجية التفاوضية، إذ هنالك العديد من الاستراتيجيات التي يمكن أن ينتهجها المفاوض، وأبرزها استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة.

إذ تتسم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة ضمن إستراتيجية منهج المصلحة المشتركة بالتعاون، حيث يعمل كل طرف منهما على تعميق وزيادة هذا التعاون، وجعله مثمرا لمصلحة كافة أطرافه، ومن أجل ذلك تتبع في مفاوضاتها مجموعة من الاستراتيجيات أهمها[1]:

1- إستراتيجية التكامل: يعني التكامل وفقا لهذا المنهج هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملا للآخر في كل شيء، بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانا، وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما سواء كانت مادية أو غير مادية. وتتفرع عن هذه الإستراتيجية ثلاثة مناهج فرعية وهي:

1-1- التكامل الخلفي: حيث يقوم أحد أطراف التفاوض بإيجاد علاقة مصلحية يتم من خلال الاستفادة مما يحوزه الطرف الآخر من مزايا وإمكانيات سواء مادية أو بشرية أو إنتاجية ليستفيد منها في الإنتاج أو لتحقيق منفعة مشتركة تعود على الطرفين بالفائدة.

1 -2- التكامل الأمامي: وهو على عكس التكامل السابق الذكر، إذ يقوم التكامل الأمامي على مبادرة أحد الأطراف المتفاوضة بالكشف عن ما يحوزه من مزايا ومنافع يمكن أن يستفيد بها الطرف الآخر لاستكمال ما يحتاج إليه من قدرات ومهارات لإنتاج منتج جديد، يعود بالنفع على الطرفين ويعظم من ربحهما.

1-3- التكامل الأفقي: ويتم هذا عن طريق توسيع نطاق المصلحة المشتركة بين الطرفين المتفاوضين بإضافة طرف ثالث إليها أو أطراف جديدة، ويكون من شأن هذه الإضافة زيادة فاعلية قدرات ومهارات المجموعة ككل وإنتاجها وإنتاجيتها مما يترتب عليها أن يحوز كل منهم على مزايا ومنافع جديدة.

2- إستراتيجية تطوير التعاون الحالي: وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما، ويتم ذلك عن طريق إحدى الاستراتيجيات الفرعية التالية أو كلها :

2-1- توسيع مجالات التعاون: وتتم عن طريق مد مجالات التعاون بين الأطراف المتفاوضة إلى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل.

[1]- مجموعة النيل العربية، مبادئ لتفاوض، 2002.

2-2- الارتقاء بدرجة التعاون: وتقوم على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض.

3- إستراتيجية تعميق العلاقة القائمة: تقوم هذه الإستراتيجية على الوصول لمدى أكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما، حيث يقوم كل منهما بإحداث عمق في علاقته بالآخر، وتعد إستراتيجية التعميق التفاوضي إستراتيجية مناسبة بين الأطراف أصحاب المصالح المشتركة والتي يرغب كل منهم في تطوير العلاقة القائمة، خاصة في المفاوضات الاقتصادية والتجارية التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة والتي تتضمن عمليات نقل التكنولوجيا وحقوق المعرفة لصناعة معينة يتم القيام بها في الدول المتخلفة.

4- إستراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة: تعتمد هذه الإستراتيجية على الواقع التاريخي الطويل بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله ومراحله وفقا للظروف والمتغيرات التي مر بها، ووفقا لقدرات وطاقات كل منهما، وهناك أسلوبين لهذه الإستراتيجية:

4-1- توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال زمني جديد: ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلية يتم خلالها استمرار هذا التعاون بنفس معدلاته، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني ثماره خلال هذه الفترة المقبلة.

4-2- توسيع نطاق التعاون إلى مجال مكاني جديد: ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد سواء بإغلاق المكان الجغرافي الحالي، أو الاستمرار فيه مع مد التعاون إلى مجال جغرافي آخر جديد يتم التعاون فيه بصورة أفضل.