محاضرة 07: استراتيجيات التفاوض

– استراتيجيات منهج الصراع-

كما سبق وأشرنا في المحاضرات السابقة فإن التفاوض التجاري قد يتم في حالة التوافق والتفاهم بين طرفي التفاوض وقد يكون في حالة وجود نزاعات وعدم توافق بين مصالح أطراف التفاوض وهو ما يسمى بالصراع التفاوضي، والذي يضم مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات أهمها[1]:

1- إستراتيجية الإنهاك (الاستنزاف): حيث تقوم هذه الإستراتيجية على مبدأ استنزاف وقت وجهد ومال الطرف الآخر في عملية التفاوض:

1-1- استنزاف وقت الطرف الآخر: ويكون ذلك مثلا عن طريق إطالة فترة التفاوض لتغطي وقتا أطول.

1-2- استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة: وهذا عن طريق تكثيف وتحفيز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر، وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات....الخ.

1-3- استنزاف أموال الطرف الآخر: وهذا عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته ومستشاريه، فضلا عن تضييع الفرص المالية والاقتصادية التي كان بإمكانه تحصيلها في حالة عدم جلوسه معنا في مائدة التفاوض والانشغال بها.

2- إستراتيجية التشتيت: تقوم هذه الإستراتيجية على تحليل أهم نقاط الضعف والقوة في الآخر وتحديد انتماءات أعضائه وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي، من أجل استخدام هذه الخصائص لرسم سياسة ماكرة لتشتيت وحدته ليبدو متصارعا.

3- إستراتيجية إحكام السيطرة: وتقوم هذه الإستراتيجية على أساس القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية، التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات، وهذا يجعل الطرف الآخر يتعامل مع مبادراتنا، التي نعرف عنها كل شيء قبل أن يحيط بها إحاطة شاملة، كما أنها تعتمد على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض، فور إبداء الطرف الآخر رغبته في ذلك، لتفويت الفرصة عليه في أخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض، ثم الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع أو مركز الدفاع دائما.

4- إستراتيجية الغزو المنظم: تستخدم هذه الإستراتيجية بغض النظر عن قلة المعلومات عن الطرف الآخر، ووفقا لها يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة، ليصبح عملية غزو منظم للطرف الآخر، وتبدأ باختراق حاجز الصمت أو حاجز ندرة المعلومات، بتجميع المعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف وأهم الميزات التنافسية التي يمتلكها.

[1]- مجموعة النيل العربية، مبادئ التفاوض، 2002، ص 80.

5- إستراتيجية التدمير الذاتي: لكل طرف من أطراف التفاوض أهداف وآمال وطموحات وهي جميعا تواجهها عقبات ومشاكل وصعوبات، وكلما كانت هذه العقبات شديدة كلما ازداد يأس هذا الطرف وإحساسه باستحالة الوصول إليها وأنه مهما بذل من جهد فانه لن يصل إليها، وهنا عليه أن يختار بين بديلين هما: صرف النظر عن هذه الطموحات والأهداف وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له، أو الانسحاب والرضوخ لكافة طلبات الطرف الآخر وهو ما يشكل تدميرا ذاتيا لطموحاته وأهدافه[2].

[2]-محمود عبد الفتاح رضوان، إدارة النزاعات والصراعات في العمل، ص 47.