

فلسفة التفاوض

دكتور

عبدالرحيم محمد

استشاري التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي

أستاذ الإدارة العامة المشارك – كلية المجتمع

drabdo68@yahoo.com

يقول جورج فولد «إن الوقت الذي تخصصه لإعداد هدفك من التفاوض سوف يعود عليك بالكثير من الفوائد حين تجلس الى مائدة المفاوضات بالفعل من أجل التوصل الي اتفاق» فالإنسان لا نحصل على ما نريده في هذه الحياة ، وإنما يحصل على ما يتفاوض بشأنه. والتفاوض هو عبارة عن حوار وتبادل الآراء بين طرفين او اكثر حول موضوع محدد بهدف الوصول الى اتفاق مقبول نسبيًا لمختلف اطراف التفاوض . وهو سلوك طبيعي يستخدمه الانسان عند التفاعل مع محيطه ، وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جهتين للوصول الى اتفاق يفي بمصالح الطرفين.

ويتضح من التعريفات السابقة للتفاوض أن التفاوض يتم بين طرفين او اكثر ، و يجب أن يكون هناك موضوع محدد للتفاوض (القضية التفاوضية) ، ومن خلال التفاوض يسعى الأطراف خلال عملية التفاوض للوصول إلى تحقيق اتفاق مقبول نسبيًا، التفاوض عبارة عن عملية اتصال تسعى للوصول الى حل وسط، و لا يجوز أن نعتبر الطرف الآخر في التفاوض على أنه خصم، و يجب أن ينظر إلى عملية التفاوض بأنها مفاوضات ينبغي الفوز فيها وتحقيق أفضل النتائج من خلال التعاون.

يتشابه التفاوض مع المساومة الى حد كبير لدرجة ان البعض يستخدم اللفظين بمعنى واحد، ولكن التفاوض عملية اشمل حيث يمكن اعتبار المساومة جزءا من التفاوض.

يختلف التفاوض عن الوساطة والتحكيم في ان التفاوض يتضمن مواجهة مباشرة بين الطرفين ولكن الوساطة والتحكيم لا يتضمنان ذلك.

تتضمن الوساطة والتحكيم دخول طرف ثالث في النزاع بين الطرفين الاصيلين بينما التفاوض يفترض المواجهة بين الطرفين فقط.

يمكن القول بأن المساومة والوساطة والتحكيم هو الصور من سلوك فض النزاع التي يمكن استخدامها كلها في اطار عملية التفاوض الاكثر شمولاً.

من شروط التفاوض القوة التفاوضية و هي القدرة على التأثير في الطرف الآخر، وهي حاصل ضرب القوة المادية والثقل في الواقع وكفاءة التواصل التفاوضي والقدرة على استثمارها. وترتبط القوة التفاوضية بحدود او مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد للتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع او القضية المتفاوض بشأنها . أيضا الرغبة المشتركة وفيها يجب أن تتوافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض واقتناع كل منهم بان التفاوض الوسيلة الوحيدة او الافضل لحل هذا النزاع او وضع حدا له.