الفصل الرابع: نماذج من سياسات التفاوض الدولي

**أهمية السياسات التفاوضية في العلاقات الدولية:** تمثل السياسة التفاوضية المسار الأساسي الذي تسير عليه الأطراف المتفاوضة والذي يحقق الإطار العام الذي تم تحديده عن طريق الإسترتيجية التفاوضية، فهي بمثابة المرشد العام للمفاوضين في كل جلسة من جلسات التفاوض على حدا أي أن يتمثل الطريق العام الذي يسلكه كل طرف من الأطراف حتى يمكن الوصول إلى الهدف التفاوضي. والسياسة التفاوضية هي أقصر من حيث الزمن وأقل من حيث الشمول من الإستراتيجية التفاوضية. وتتنوع السياسات التفاوضية وتتعدد من سياسات دفاعية تهدف إلى إبعاد وتقليل حجم الضرر عن المفاوض وسياسات هجومية تهدف إلى إحداث الضرر، كما أن لكلّ سياسة يتبعها طرف ما يقابلها سياسة أخرى من جهة الخصم تحاول الاستفادة من مزايا السياسة والتصدي للأضرار التي يمكن أن تلحقها بالطرف الخصم

**أولا: سياسة الــتـــناول المـــــــــــــــتدرج**.

تقوم هذه السياسة على ترتيب عناصر وجزئيات القضية التفاوضية بشكل متدرج صاعد، أو على شـكل متدرج هابط يبدأ من القمة إلى الأساس الذى ترتكز عليه القضية، أو شكل متدرج من مركز الـدائرة إلى محيطها أو بالعكس، بحيث تبدأ العملية التفاوضية من الجزء إلى الكل، أو من الكل إلى الجزء، أومن الجزء إلى بقية الأجزاء والعناصر في إطار الدائرة التفاوضية.

وتعتمد هذه السياسة على التحرك خطوة خطوة من عنصر إلى آخر، وتتيح هذه السياسة الفرصة الكاملة للتعامـل مع العناصر التفاوضية بكافة أبعادها، كما أنها تيسر عملية التفاوض وتهيئ لها المجال النفسي المريح لكلا الطرفين، إلا أنه ما يعيبها أنها تحتاج إلى وقت وتكلفة ضخمة ليس من السهل توفيرها لكل عملية من عمليات التفاوض

**. ثانيا: سياسة الـــــــــــصفقة الواحدة التفاوضية**: وهى من أكثر السياسات استخداما حيـث يـرتبط استخدامها بتوفر فرصة مواتية مناسبة قد لا يتاح مثلها فى المستقبل، ومن ثم فإن علينا أن ننتهز هـذه الفرصة وبأسرع وقت ممكن وإلا طرأ جديد على عناصر الموقف القائم مما يغير من طبيعتـه ومـن مناسبة الشروط التفاوضية المعروضة أو المتاحة نتيجة هذا الموقف التفاوضى الملائم

**ثالثا: سياسة التــــــــــــــــطوير التفاوضية:** أي قضية تفاوضية هي أساسا قضية متغيرة طالما ارتبطت بعوامـل الحركة والزمن، ومن ثم فإنها تخضع لتأثير هذه العوامل بـصورة أو بـأخرى، ويـستلزم لتحقيـق واستمرار المصلحة المشتركة التي تربط بين أطراف التفاوض، تطوير وإنماء وتحسين هذه المـصلحة عن طريق تقوية العلاقات والروابط بين أطرافها والوصول بها إلى درجة أرقى وأعمق وأوسع وأشمل من درجات التعاون .

**رابعا: سياسة التجميد التفاوضية**: وتقوم هذه السياسة على الإبقاء على الوضع الحالي على ما هو عليـه دون أي تغيير أو تعديل سواء سلبا أو إيجابا وتجميده إلى درجة الموت نظـرا لعـدم جدوى تحريكه أو التعامل معه من جديد بمعطيات جديدة.

**الفصل الخامس: تكتيكات العملية التفاوضية**

. **أولا: تعريف التكتيك التفاوضي ونماذجه**

. -**1 تعريف التكتيك التفاوضي**: هو إدارة التفاوض على ارض الواقع ولحظة الحوار على طاولة المفاوضات، إذ هي لحظة المحادثات وتبادلات وجهات النظر التشاورية الاستعراضية،

وهذا يدل على أن التكتيك يعني فن إدارة الحوار التفاوضي والتحسب لكل حدث عرضي مفاجئ

. ولهذا فالتكتيك يدل على محاكاة المتفاوض للموقف التفاوضي على طاولة المفاوضات، وباستخدام ثلاثية التكتيك: الموقف، الحوار، الضغط.

2- **نماذج التكتيك التفاوضي**: إن النماذج التكتيكية كثيرة ومتنوعة نذكر منها:

**- معضلة السجين:** هي عقلانية الأمان إذ لم يتنازل أي من أطراف الفريق التفاوضي ويقبلون بالمصير الواحد، ويتم هذا النوع من التكتيك في المفاوضات متعددة الأطراف إذ يتنازل أحد الأطراف بالإيهام أو بالعرض المغري وهي معضلة الثقة

**. - معضلة الجبان:** هو الطرف المضطرب اللئيم الذي يتخلى عن الحل الوسط ويبحث عن المكسب العالي فقط. –

**- معضلة التعاون:** هي التخلي عن المكاسب استجابة لطرف ثالث. –

**- معضلة المعلومات التامة**: وهي التعامل وفقا للعبة الشطرنج، كلا الطرفين يملك معلومات تامة عن حراك الآخر، لكن الفطنة والذكاء هما الحكم الفصل في التفاوض

**. - معضلة المعلومات غير التامة:** هي التعامل في ظل معلومات غامضة ومبهمة فالجميع يتعامل دون معرفة التكتيكات للآخر

. **ثانيا: تكتيكات التفاوض حسب الاستراتيجيات**

**. -1التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية توسيع قاعدة المكاسب المشتركة** . o طلب استراحة o تحديد مواعيد نهائية o ماذا لو؟ o كشف الحقائق كاملة o كل ما حصلت عليه هو نسبة كذا ) اقصى ما في وسعي هو كذا ( o الهدايا الرمزية o لقاء النادي أين نتفاوض ؟ o

- 2**. التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تعظيم المكاسب الذاتية فقط** . o الخداع o نقص السلطة o الصقر والحمامة o تحويل اعتراضات الطرف الآخر الى ايجاب، o لماذا ؟

**3- التكتيكات التنفيذية الستراتيجيات متى ؟** o التسويف. o المفاجأة. o الأمر الواقع. o الانسحاب الهادئ. o الانسحاب الظاهري. o الكر والفر . o نهاية المطاف. o التراجع. o الخداع والتضليل

**. 4 التكتيكات التنفيذية لاستراتيجيات كيف وأين ؟** o المشاركة o المساهمة o منتصف الطريق o التغطية o العشوائية o التدرج o التصنيف الفئوي

**5 - التكتيكات التنفيذية لاستراتيجات التعاون** o تقديم عروض بديلة – تبادل الاقتراحات o تقديم حلول للمشكلات القائمة o توثيق الكلام o تجزئة العرض او التدرج

**6- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تفادي النزاع** o أدر خدك الأيسر وسجلها نقطة . o اشتر بعض الوقت o اقتراح الاستعانة بوسيط o نعم ولكن ثم نعم

7**- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع** o الرجوع للحقائق وتأييد موقفك بالمستندات o التمسك بالمواقف مع استمرار الضغط o التهديد المباشر

* **8 التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية** oالتراجع o المقايضة o اشتر بعض الوقت