

## المفاوضات الناجحة الجزء الأول: النص

### الشريحة 1:

التفاوض هو العنصر الرئيسي لصنع سياسات ناجحة وبناء تحالفات وقيادة حزبية سياسة داخلية ضمن السياق السياسي، ولا تعتبر مهارة التفاوض سهلة، ولكن مع الممارسة سنتعلم كيف تكون مفاوضا ناجحا.

هذا أول عرض يركز على التفاوض ضمن السياق السياسي، وهناك جزءان في القسم الثاني مقابلين لورقة العمل التي في استطاعتك تحميلها من هذا الموقع. #

### الشريحة 2:

فلنبدأ أولاً بتعريف التفاوض. #

### الشريحة 3:

من الممكن أن تقودنا العديد من الخبرات للاعتقاد بأن التفاوض هو أن يتخلى أحد الأطراف عما يريد حتى يتفق مع الطرف الآخر. #

### الشريحة 4:

ليس هذا هو التعريف الذي سنستخدمه.

### الشريحة 5:

بناء على أهداف ورشة العمل هذه، سنعرف التفاوض على أنه... #

### الشريحة 6:

التشاور مع الآخرين للوصول الى تسوية بشأن امر ما .  
وينطبق تعريف آخر وهو... #

### الشريحة 7:

النقاش الذي يهدف للوصول الى إتفاق. #

### الشريحة 8:

هناك جانب آخر مهم لفهم التفاوض وهو التصور الذي لدي الجانبين المختلفين والذي قد يطرح للمناقشة، ونحن نشجع علي التالي... #

### الشريحة 9:

"بدلاً من النظر الى التفاوض على أنه معركة، على المرء أن ينظر إليه باعتباره مشروع مشترك، حيث يكون الهدف الشامل هو الوصول الى حل أفضل مما كان يتوقع الطرفان .

### الشريحة 10:

الآن بعد أن أصبح لدينا فهم واضح، فلنتحدث عن: لماذا يعتبر التفاوض مهم للعمل السياسي.

### الشريحة 11:

تساعدك المفاوضات الفعالة على حل المواقف التي يتعارض فيها ما تريده مع ما يريده شخص آخر.

ويمكن أن يشير هذا الى أمثلة في الساحة السياسية مثل ...

### الشريحة 12:

صنع السياسات

### الشريحة 13:

بناء التحالفات

### الشريحة 14:

العلاقات التنظيمية الداخلية

### الشريحة 15:

عند التعامل مع مساعي ذات مصالح عليا، فإن عملية التفاوض تهدف إلي أن يكون كل من الطرفين فائزاً، وأن تكون الاستراتيجية فعالة

### الشريحة 16:

هذا يعني إيجاد حل مقبول للطرفين يجعلهما يشعرا بأنهما فائزين بطريقة ما بعد إنتهاء الفعالية.

### الشريحة 17:

ومع ذلك، توجد عدة نظريات أخرى للتفاوض بجانب الفوز للطرفين، ويعتمد هذا على الظروف. يجب أن تكون على علم بهم حتى تفهم أي أسلوب سيتعامل به الطرف الآخر معك. فلنستعرض النظريات المتعددة للتفاوض.

#### الشريحة 18:

النظرية الأولى، المنهج الهيكلية

#### الشريحة 19:

ويتماشي هذا المنهج مع التفكير بأن قوة كل طرف تؤثر على قدرتهم لتأمين أهدافهم الفردية من خلال التفاوض، فكلما ازدادت القوة كلما كان المفاوض في وضع أفضل وأقوى!#

#### الشريحة 20:

لكن ليس هذا هو الحال دائما، يجب أن يكون المتفاوضون على علم بأن الارتباط الوثيق والأعمى "بالفوز" هو كل ما يمكن أن تحصل عليه في التفاوض بغض النظر عن رضا الأطراف الأخرى، ومن الممكن أن تكون استراتيجية طويلة المدى وضعيفة إذا كانت تعني أن الطرف الآخر سيفقد إرادته أو قدرته في الحفاظ على الجانب الخاص به في الاتفاقية المتفاوض عليها.

#### الشريحة 21:

يعتبر المنهج الاستراتيجي أحد نظريات التفاوض#

#### الشريحة 22:

ويركز هذا المنهج على دور الأهداف في تحديد النتائج، وهذه نماذج للاختيار العفواني، وينظر للمفاوضين علي أنهم صانعي قرار عقلانيين يملكون بدائل واضحة ومعروفة، والذين يقومون باختيارات قائمة علي حساباتهم حول أي خيار سيزيد من نسب تحقيق غاياتهم أو "الفوز".

#### الشريحة 23:

في التفاعلات طويلة الأجل، تعتمد نتائج هذه المفاوضات بشكل كبير على مقدار الثقة التي تنشأ بين الطرفين، فلا يهم أي من القوة وأهمية الشخصيات، ولكن الأمر يتعلق بنوعية الخيارات المتاحة لكل طرف، وعادة ما يكون هذا سيناريو فوز وخسارة لأن الطرف الذي يفوز يسعى لتحقيق الفوز على حساب الأطراف الأخرى، وهذا المنهج بشكل عام غير مفيد في العلاقات طويلة الأجل بسبب نية أحد الأطراف تعظيم مكسبه دون مراعاة الطرف الآخر. #

#### الشريحة 24:

النظرية التالية هي المنهج السلوكي #

#### الشريحة 25:

يركز المنهج السلوكي علي إبراز الدور الذي تلعبه شخصيات المفاوضين أو الخصائص الفردية لديهم في تحديد مسار ونتائج الاتفاقات المتفاوض عليها، ويمكن تفسير ذلك علي أنه تفاعلات بين "أنواع" الشخصيات، فالشخص "المتشدد" أمام "المتساهل"، حيث يتم تصوير المفاوضين إما أنهم يتقاتلون بلا رحمة للفوز بكل شيء، أو أنهم يتنازلون بشكل دبلوماسي من أجل مطالب طرف آخر للحفاظ على السلام. #

#### الشريحة 26:

المشكلة في ذلك هو أن المفاوضين "المتشددين" هم الأكثر عرضة لتحقيق الفوز أكثر خلال التفاوض عن طريق حل متفاوض عليه، ولكن في المقابل نجد أنه في تبني هذا الموقف يكونون أقل عرضة للتوصل إلى اتفاق على الإطلاق. #

#### الشريحة 27:

وأخيرا، يعتبر المنهج التكاملية أحد نظريات التفاوض أيضا #

#### الشريحة 28:

تضع هذه المناهج المفاوضات في إطار تفاعلات يحتمل أن يكون فيها الفوز للجانبين، فالمنهج يستخدم معايير موضوعية وينطلق إلى تهينة ظروف يمكن للجميع أن يحققوا الفوز فيها والتأكيد على أهمية تبادل المعلومات بين الأطراف ومجموعة حل المشكلة، ويمكن هذا المنهج في الحلول التي يفوز فيها الجانبين وهو مناسب للسياريوهات طويلة الأجل. #

#### الشريحة 29:

عند استخدام هذا المنهج يمكن تفشل المفاوضات عندما تفشل الأطراف في حل مشكلة خطيرة أو عندما يستخدم الطرف الآخر أسلوب آخر للتفاوض.

#

### الشريحة 30:

ولأنه منهج متأصل في احتمالية الفوز للجانبين، فسوف نركز على هذه النظرية وطرق التفاوض، أما أساس هذه النظرية هو احتمالية الاستقرار على المدى الطويل والاحترام المتبادل وبناء الثقة. #

### الشريحة 31:

كان الجزء الأول من ورشة العمل هذه عن فهم ما هو التفاوض وكيف يمكن استخدام نظريات واستراتيجيات مختلفة أثناء المفاوضات. #

### الشريحة 32

ويركز الجزء الثاني من ورشة العمل على كيفية إجراء مفاوضات يفوز فيها الجانبين، انضم إلينا #