

مفهوم المفاوضات

(نحن لا نحصل على ما نريده في هذه الحياة، وإنما نحصل على ما نتفاوض بشأنه)

- ≡ تتضمن كلمة مفاوضات باللغة العربية جانبي الأخذ و العطاء.
- ≡ وتعني باللغة الانجليزية العملية التي تقوم على اجتماع طرفين أو أكثر لإجراء مباحثات بهدف التوصل إلى اتفاق حول قضية ما.
- ≡ في المصطلح لها تعريفات كثيرة منها:-
- ≡ تفاعل بين الأطراف المتنازعة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن القضايا المطروحة بينهما.
- ≡ عملية يحاول أطراف النزاع من خلالها حل النزاع والتواصل إلى اتفاق.
- ≡ عملية تقوم على اشتراك طرفين على الأقل لهما حاجات مشتركة بهدف النهوض بالمصالح المشتركة و تضيق شقة الخلاف بغية التوصل إلى اتفاق يحظى على الأقل بالحد الأدنى من القبول لدى الأطراف المعنية.
- ≡ حوار ومناقشة بين طرفين حول موضع محدد للوصول إلى اتفاق.
- ≡ مرحلة من مراحل الحوار قبل الوصول إلى اتفاق.
- ≡ محادثات بين طرفين أو أكثر حول موضوع معين أو مشكلة قائمة بقصد التوصل إلى اتفاق.
- ≡ مناقشات وحوار من أجل تسوية مشروع معين أو التوصل إلى اتفاق.
- ≡ حوار أو نقاش مع طرف أو أطراف أخرى بهدف التوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المتفاوضة ويضمن لها الحد الأدنى المعقول من المكاسب.
- ≡ عملية تجري بين متفاوضين أو أكثر وتأخذ شكلاً رسمياً بهدف التوصل إلى اتفاق معين حول موضوع أو قضية تثير الجدل والنزاع.

التفاوض وصور السلوك الأخرى المتصلة بفرض النزاع:

قد يخلط البعض بين التفاوض ومصطلحات أخرى كالإقناع والتسوية، والتنازل والمساومة والتحكيم.

- ≡ عملية الإقناع: هي فرض أحد الأطراف إرادته على الآخر بما يضمن التغلب على اعتراضاته أو استمالاته كي يسلم بالشرط والتي يفرضها عليه الطرف الآخر ولذلك فهي جزء من عملية التفاوض وليست بديلاً عنها.
- ≡ التسوية: هي عدم فوز أي طرف من أطراف التفاوض لأن المطلوب من هذه الأطراف أن تتنازل عن بعض مطالبها التي قد لا تريد التنازل عنها.
- ≡ التنازل: وهو الإذعان لمطالب الطرف القوي بين أطراف متحاربة انتصر فيها طرف على آخر عسكرياً فيستسلم الطرف المهزوم دون قيد أو شرط لاعتقاده أنه لا أمل له في التغلب على الطرف المنتصر حالياً على الأقل.
- والتنازل محصلة أو نتيجة لجهد تفاوضي تتم ممارسته على الطرف المتنازل أو الطرف المانح للحق المتنازل عنه ومن ثم يتم تحديد حجم و طبيعة و مقدار هذا الحق بناء على القدرة و الجهد التفاوضي للطرفين أي للمتنازل عن الحق والطرف المتنازل له.

≡ المساومة: هي تبادل المقترحات بشأن شروط الاتفاق حول مسائل معينة أو حول شروط الاتفاق في مسألة ما وقد تتم المساومة بخصوص الأسعار أو شروط التسليم أو التأمين أو غيرها، وتعد المساومة أسلوبًا من أساليب تخفيض الثمن و تقوم على المحادثة بين البائع والمشتري حول المقابل الذي يتعين على المشتري دفعه لقاء الحصول على سلعة أو خدمة يريد الحصول عليها، ومن ثم؛ فإن التفاوض عملية أكثر شمولًا من المساومة بحيث يمكن اعتبار الأخيرة جزءًا من التفاوض وتكتيكيًا من تكتياته.

التفاوض والتحكيم

≡ يختلف التفاوض عن التحكم في أن التفاوض يتضمن مواجهة مباشرة بين أطراف التفاوض ولا يتضمن التحكيم ذلك، وإن كان يتضمن دخول طرف آخر في النزاع بين أطراف التفاوض على عكس التفاوض الذي يفترض المواجهة بين أطراف التفاوض.

≡ التحكيم أحد الأشكال القانونية لفض النزاع وخصوصًا في المعاملات التجارية بين الشركات والمؤسسات والتجار، وهو وسيلة شائعة الاستخدام نظرًا لما يتيح من السرعة والاقتصاد في التكاليف للوصول إلى حكم تقبله الأطراف المتنازعة وقد يستخدم التحكيم كتكتيك تفاوضي عند الوصول إلى نقطة اختلاف وإصرار كل طرف على رأيه عندها يتم اللجوء إلى طرف ثالث يرتضي الطرفان حكمه بشأن هذه النقطة وحتى لا يتم تفويض العملية التفاوضية بين الطرفين المتفاوضين.

≡ ويلاحظ مما سبق أن للتفاوض تعريفات عديدة وهو كغيره من العلوم الاجتماعية تتعدد وجهات النظر فيه بتعدد واختلاف خبرات وخلفيات المعرفين له ومجالات تركيزهم إذ ينظر عدد من الفقهاء إلى التفاوض من منظور خطوات العملية التفاوضية وينظر عدد آخر إليه من منظور الأهداف أو الوسائل أو الوظيفة.

ويمكننا تعريف التفاوض بأنه: عملية إرادية اختيارية تقوم على الحوار أو المناقشة أو تبادل المقترحات، وقد يتم من خلال المواجهة المباشرة أو غير المباشرة، وقد يكون بالكلمة أو بالإشارة أو بكلتيهما معًا، ويجري عادةً بين طرفين (أو أكثر) يتمتعان بالأهلية القانونية و يرتبطان معًا بحاجات أو مصالح مشتركة يشوبها شيء من التوتر والقلق بهدف التوصل إلى اتفاق شفوي أو مكتوب، تتم فيه تسوية الخلافات و النزاعات أو تنمية العلاقات وتقوية أواصر التعاون وتحقيق المصالح المشتركة، التي ليست بالضرورة متساوية ولكنها تؤدي بجميع الأطراف إلى الرضا و القبول بما يتم التوصل إليه.