

المحاضرة السابعة

استراتيجية الوقت للتفاوض

نميز عموما بين استراتيجيتين رئيسيتين للوقت بالنسبة للتفاوض ولكل توجه استراتيجي منهما من شأنه أن يناسب مواقف تفاوضية معينة تختلف عن الأخرى

استراتيجية توفير الوقت

تختص بكيفية توفير الوقت اللازم للتوصل إلى اتفاق

استراتيجية «تضييع» الوقت

الفكرة الرئيسية لهذه الاستراتيجية هي كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض. إن هذا التوجه يستدعي منا طرح التساؤلات الثلاثة التالية :

كيف نضيع الوقت ؟

الفكرة الرئيسية لهذه الفكرة هي كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض. إن هذا التوجه يستدعي منا طرح التساؤلات الثلاثة التالية (الصفحة 36) :

لماذا نضيع الوقت ؟

يفيد تضييع الوقت أحيانا في تحقيق مزايا متعددة لطرف أو أكثر في التفاوض، ويشمل ذلك ما يلي : (الصفحة 35)

كيف نواجه لجوء الخصم لتضييع الوقت؟

الفكرة الرئيسية لهذه الفكرة هي كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض. إن هذا التوجه يستدعي منا طرح التساؤلات الثلاثة التالية :

البديل الأول: تقويم امكانية التجاوب والمسايرة

يفيد هذا البديل عمليا في المجالات التالية:

حالة تمشي وانسجام التأجيل مع مصالحنا

حالة عدم وجود ضرر من التأجيل

حالات خاصة أخرى

حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق

وهنا يحسن ابداء التجاوب الصريح لاقتراح التأجيل

البديل الثاني: المواجهة لافشال تكتيك الخصم

وذلك عن طريق التالي :

عدم التجاوب مع الخرج عن الموضوع

عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

عدم التجاوب مع تفرعات المناقشة

تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة

الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق

الاجابة الموجزة على الأسئلة

ضبط الأعصاب كشرط أساسي لمواجهة تضييع الوقت

اعادة تصنيف الموضوعات مع ربطها بتنظيم المناقشة

لماذا نضيع الوقت ؟

للهرب من الإجابة عن سؤال ليس من الحكمة الإجابة عليه الآن

لتجنب تقديم تنازل من الواضح أن سير المفاوضات سيجرنا إليه

لتجنب الوصول الى اتفاق مبكر عندما لا يكون ذلك في مصلحة المفاوض

لكسب الوقت لربح موارد جديدة تدعم المركز التفاوضي

لإثارة الخصم ودفعه للخطأ عندما ينفذ صبره

للحصول على تنازلات أكبر خاصة إذا كان الخصم متشوقا للاتفاق

تأجيلا للاستسلام أو الهزيمة، وبأمل تغير الظروف

لضمان تأجيل المفاوضات التي قد يتعارض اتمامها مع صفقة تفاوضية

لأخذ فرصة للتفكير والدراسة قبل اتخاذ موقف محدد بشأن القضية

لإظهار عدم الاكتراث أو عدم التشوق لإنهاء الاتفاق، خاصة إذا وصل لطريق مسود

للهرب من الحصار من أي نوع إذا نجح الخصم في مثل هذا الحصار

لتجنب اظهار ضعف الموقف التفاوضي أمام الطرف الآخر

لكسب الوقت للوصول الى معلومات جديدة تفيد في التفاوض

تطبيقا لمبدأ بالصبر تبلغ ما تريد

لاستغلال ضعف الخصم في رغبته في الاستعجال لفرض شروط أفضل

انتظارا لظهور متغيرات جديدة قد تغير الموقف لصالح الطرف المعني

