

## المحاضرة الرابعة: أنواع التفاوض الدولي ومعوقاته

### أولاً: أنواع التفاوض الدولي

يمكن حصر أنواع التفاوض الرئيسية وإيجازها في نطاق محدد كما يلي:

1. اتفاق لصالح الطرفين: وهو إذا ما انتهج الطرفان أو أطراف التفاوض مبدأ المصلحة المشتركة أو ما يعرف أكسب وأنت تكسب، يكون التركيز هنا على ما يحقق مصالح الطرفين حيث تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل سوياً للوصول إلى اتفاقات يستفيد منها الجميع.
  2. التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف والخسارة للطرف الآخر: ويحدث هذا النوع من التفاوض المسمى (أكسب وأنت تخسر) ، عندما لا يتحقق توافق بين قوة الطرفين، وقد يحدث ذلك أيضاً بسبب سوء اختيار أحد الأطراف لتوقيت التفاوض، كما يحدث ذلك عندما يكون هدف التفاوض مرحلياً. والاستراتيجيات المنبثقة هي استراتيجيات تصارعيه تستهدف إنهك واستنزاف الخصم وإحكام السيطرة.
  3. التفاوض الاستكشافي: والذي يهدف إلى استكشاف النوايا التفاوضية للأطراف المقابلة وقد يكون مباشرة أو من قبل طرف وسيط.
  4. التفاوض التسكيني: ويهدف إلى تسكين الأوضاع أو تميميها من أجل خفض مستوى حالة التصارع والتناحر وذلك لصالح مفاوضات مقبلة قد تكون الظروف فيها أكثر مواءمة لطرف ما أو للطرفين معاً، وقد يكون المقصود بتبني هذه الإستراتيجية أن الزمن سيكون العامل الأكثر تأثيراً في سير العملية التفاوضية.
  5. التفاوض الوسيط: يعتبر مثل هذا النوع من التفاوض من أهم نماذج دراسة التفاوض الرئيسية في العالم سواء في مجال التجارة والأعمال أو الصراع بين الدول وإدارة الأزمات وهو ما يعرف في العلوم السياسية بسياسة الطرف الثالث ويتم اللجوء إلى الوسيط في هذا النوع من التفاوض باعتباره محايداً إلا أن المحللين لتفاوض الوسيط يقولون بأن هذا الوسيط يكون في أكثر الأحيان متحيزاً خاصة في المجال السياسي.
  6. التفاوض التأثير في طرف ثالث: لا يحدث هذا التفاوض من منطلق التأثير في الطرف المباشر، وإنما للتأثير في طرف ثالث مهم لجذبه لوجهة نظر معينة أو لتحديد دوره بخصوص صراع مع الخصم.
- قد قدم الباحث Fred Ikel تصنيفاً لأنواع التفاوض مبني على أهداف التفاوض الرئيسية الخمسة طبقاً له وهي كما يلي:
1. التفاوض من أجل تمديد اتفاقيات أو عقود قائمة: يستهدف هذا النوع من التفاوض إطالة أمد اتفاقيات أو ترتيبات قائمة لأطراف معينة، حيث أن انتهاء العقد بين الطرفين قد يؤدي إلى تأثيرات سلبية على أحد الطرفين أو أحدهما.
  2. التفاوض من أجل تطبيع علاقة: كون ذلك عندما يكون المقصود هو تأسيس علاقة معينة بين الطرفين، وقد يكون ذلك بعد صراع طرفين متخاصمين.
  3. التفاوض لتغيير أوضاع ما لصالح طرف ما: يستهدف ذلك تشكيل وتغيير الأوضاع لصالح طرف ما على حساب طرف آخر، وطابع هذا التفاوض هو التهديد والقهر والإجبار أو فرض الاستسلام.
  4. التفاوض الابتكاري: والمقصود هنا خلق علاقة جديدة أو التفاوض لإنشاء مؤسسة جديدة، الأمر الذي يؤسس لتغيير العلاقة القائمة بين أطراف التفاوض.
  5. مفاوضات التأثيرات الجانبية: وهي تلك المفاوضات التي لا تستهدف التوصل إلى اتفاق، بل يقصد منها الحفاظ على الاتصال واستطلاع مواقف الطرف الآخر.