

المحور الرابع- أنواع التفاوض

يمكننا أن نحصر أنواع التفاوض في نطاق محدود وبصفة موجزة فيما يلي:

1- **اتفاق لصالح الطرفين:** وهو إذا ما أنتهج الطرفان أو الأطراف المتفاوضة مبدأ المصلحة المشتركة أو

ما يعرف (أكسب وأنت تكسب)، ويكون التركيز هنا على ما يحقق صالح الطرفين، حيث تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل معا للوصول إلى اتفاقات محددة يستفيد منها الجميع، ولا بد أن يقتنع الطرفان المتفاوضان بأنه لا بد من الوصول إلى حل وسط في قضايا التفاوض المتعثرة.

2- **التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر:** ويحدث هذا النوع من التفاوض

المسمى (أكسب وأنت تخسر) عندما لا يتحقق توازن في القوة بين الطرفين، وكذلك يحدث بسبب سوء اختيار أحد الأطراف لتوقيت التفاوض وحسن الاختيار من قبل الطرف القوي، كذلك يحدث هذا النوع من التفاوض عندما يكون الهدف من التفاوض مرحليا، ولا نعني هنا النظرة المستقبلية كثيرا، والتي قد تتقلب فيها أوضاع موازين القوة، والاستراتيجيات التفاوضية المنتهجة هنا هي استراتيجيات تصارعية مثل إنهاك واستنزاف الطرف الآخر والسيطرة عليه.

3- **تفاوض الوسيط:** يعتبر هذا النوع من التفاوض من أهم نماذج دراسة التفاوض الرئيسية في العالم

سواء في مجال التجارة والأعمال، أو صراع الدول وإدارة الأزمات، وهذا ما يعرف في العلوم السياسية بسياسة الطرف الثالث، ويتم اللجوء إلى الوسيط باعتباره محايدا ومتحررا من قيود عديدة لا بد أن تخدم عملية التوفيق، إلا أن المحللين لهذا النوع من التفاوض يذهبون إلى أنه في كثير من الحالات لا يكون مثيرا خاصة في المجال السياسي، على سبيل المثال أن الطرف الوسيط وهو الولايات المتحدة في حالة عملية السلام في الشرق الوسط هو في واقع الأمر طرف منجز في العملية الإستراتيجية بين أمريكا وإسرائيل.

4- **التفاوض الاستكشافي:** وهذا التفاوض يهدف إلى استكشاف النوايا التفاوضية للأطراف المقابلة، وقد

يتم من خلال وسيط أو من قبل الأطراف المعنية مباشرة.

5- **التفاوض التسكيني أو الاسترخائي:** ويهدف إلى تسكين الأوضاع أو إرخائها من أجل خفض مستوى

حالة التصارع، وذلك لصالح مفاوضات مقبلة، قد تكون فيها الظروف أكثر ملائمة لطرف ما أو الأطراف

جميعاً، وقد يكون المقصود بتبني هذه الإستراتيجية أن الزمن سيكون العامل الأكثر تأثيراً في سير العملية التفاوضية.

6- **تفاوض التأثير في طرف ثالث:** ولا 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 المباشر.

قدم الباحث (Fred Ikel) تصنيفاً لأنواع التفاوض مبني على أهداف التفاوض الرئيسية الخمسة طبقاً له وهي كما يلي:

أ. **التفاوض من أجل تمديد اتفاقيات أو عقود قائمة:** ويستهدف هذا النوع من التفاوض إطالة أمد إتفاقيات أو ترتيبات قائمة لأطراف معينة، حيث أن انتهاء العقد بين الطرفين قد يؤدي إلى تأثيرات سلبية على أحد الطرفين أو أحدهما.

ب. **التفاوض من أجل تطبيع علاقة:** ويكون ذلك عندما يكون المقصود هو تأسيس علاقة معينة بين الطرفين، وقد يكون ذلك بعد عملية صراع طويل بين طرفين متخاصمين.

ت. **التفاوض لتغيير أوضاع ما لصالح طرف ما:** ويستهدف ذلك تشكيل وتغيير الأوضاع لصالح طرف ما على حساب طرف آخر، وطابع هذا التفاوض هو التهديد والقهر والإجبار، أو فرض الاستسلام.

ث. **التفاوض الابتكاري:** والمقصود هنا هو خلق علاقة جديدة أو التفاوض لإنشاء مؤسسة جديدة، الأمر الذي يؤسس لتغيير العلاقة القائمة بين أطراف التفاوض مثال ذلك مفاوضات تأسيس الاتحاد الأوروبي.

ج. **مفاوضات التأثيرات الجانبية:** وهي تلك المفاوضات التي لا تستهدف التوصل إلى اتفاق، بل يقصد منها الحفاظ على الاتصال واستطلاع مواقف الطرف الآخر.