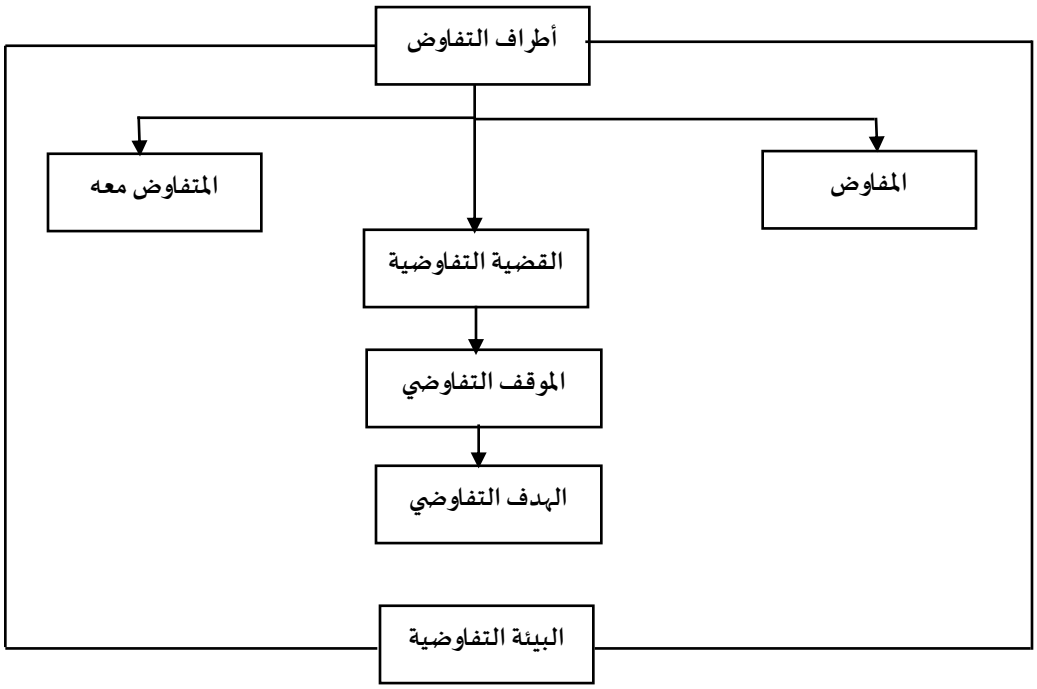
المحاضرة الثانية: عناصر التفاوض الدولي شروطه وضوابطه

أولا: عناصر التفاوض

يمكن تلخيص عناصر العملية التفاوضية في الشكل التالي:

الشكل رقم 1: عناصر التفاوض (مكونات البيئة التفاوضية)



سوف نقوم الآن بشرح بنوع من التفصيل لهذه العناصر:

1.أطراف التفاوض:

قد يتسع نطاق التفاوض ليشمل أكثر من طرفين نظرا لتطور القضية التفاوضية لتشمل أطرافا أخرى لها علاقة أو مصلحة بالعملية التفاوضية، كما يمكن تقسيمها أيضا إلى أطراف مباشرة، وأطراف غير مباشرة في العملية التفاوضية.

2. الموقف التفاوضي:

موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا تأثيرا وتأثرا، وبصفة عامة فإن الموقف التفاوضي يتضمن مجموعة من العناصر وهي:

1.2. **الترابط**: أي أن يكون هناك ترابط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض.

2.2. **التركيب**: حيث يجب أن يتركب الموقف التفاوضي من جزيئات وعناصر ينقسم إليها ويسهل تناولها أثناء التفاوض.

3.3. **امكانية التعرف والتمييز**: وذلك أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه.

4.3. الاتساع المكاني والزماني: ويقصد به المرحلة التاريخية التي يتم التفاوض فيها والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية عند التفاوض عليها.

5.3. **التعقيد** حيث يعد الموقف التفاوضي موقف معقد وتتفاعل داخله مجموعة من العوامل وله العديد من الأبعاد والجوانب التي يتشكل منها هذا الموقف.

3.6. لغموض أو الشك حيث يجب أن يحيط بالموقف التفاوضي الشك والغموض النسبي الذي يدفع المفاوض إلى تقليل دائرة عدم التأكد عن طريق جمع كافة المعلومات والبيانات.

4. **القضية التفاوضية:**

التفاوض أيًا كان نوعه، وأيًا كان القائمين به أو أطرافه لابد أن يدور حول قضية أو موضوع معين يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها والإطار العام الذي تدور في نطاقه العملية التفاوضية.

5. الهدف التفاوضي:

لا تتم عملية التفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسات وتستخدم الأدوات والتكتيكات.

6. البيئة التفاوضية:

لا تتم العملية التفاوضية في فراغ إنما في بيئة فيها الكثير من التحديات، المتغيرات والمعطيات الاقتصادية، والاجتماعية والسياسية وغيرها، والتي تأثر بدرجة كبيرة على العملية التفاوضية.

ثانيا شروط التفاوض الدولي

1. القوة التفاوضية: ترتبط القوة التفاوضية بعدة جوانب أهمها حدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المفاوض.

2. المعلومات التفاوضية: يجب أن يكون لفريق التفاوض معلومات منها: من نحن- من خصمنا- ماذا نريد- كيف نستطيع تحقيق ذلك- هل يمكن تحقيق ما نريده دفعة واحدة.

3. القوة التفاوضية: يقصد بالقوة التفاوضية مدى المهارة والكفاءة التي يتمتع بها أفراد الفريق التفاوضي.

4. الإرادة المشتركة: ويعني هذا الشرط توافر الرغبة المشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض، وإقناع كل منهم بأن التفاوض هو الوسيلة الوحيدة أو الأفضل لحل أو وضع حدود له.

5. المناخ التفاوضي: يتصل المناخ التفاوضي بجانبين أساسيين يتمثل الأول بالقضية التفاوضية حيث كلما كانت ساخنة، كلما أمكن أن يحظى التفاوض باهتمام ومشاركة الأطراف بفاعلية لإثارة الاهتمام، وإجبار الأطراف المختلفة على اتخاذ موقف معين أو القيام بسلوك معين.