**مبادئ التفاوض**

**المبدأ الاول : كن على استعداد دائم للتفاوض وفي أي وقت**

محور هذا المبدأ يقوم على التحفيز الدائم لقدرات المفاوض الانماء المستمر لكل مواهبه، بحيث

يظل يقظا متاهبا متحفزا ومستعدا لما يمكن ان يقوم به الخصم المفاوض من محاولة على مائدة المفاوضات.

وعلى هذا الاساس يتطلب التفاوض، ان يكون المفاوض على المام كامل وبشكل مستمر بكافة

المتغيرات والثوابت التي تؤثر على القضية التفاوضية، وعلى سير عملية التفاوض ذاتها وعلى الاطراف المباشر

وغير المباشر التي لهم مصلحة في القضية التفاوضية، خاصة في ما يتمثل بعناصر القوة والضعف لدى هؤلاء

الاطراف حتى يمكن التفاوض معهم بنجاح.

ويساعد هذا المبدأ المفاوض على تمكينه من الجلوس الى مائدة المفاوضات في اسرع وقت، لانه

ليس من المستساغ ان يرفض اي طرف فرصة للتفاوض أتاحها له الطرف الاخر ، خاصة اذا كانت مناسبة

ومقبولة ويمكن ان تسفر عن تحقيق مكاسب

**المبدأ الثاني: ان لا تتفاوض أبدا دون ان تكون مستعدا**

وهو مبدأ مكمل للمبدأ الاول ، ومحوره اذا لم تكن مستعدا مؤهلا للجلوس الى مائدة المفاوضات،

فان عليك ان لا تعلن ذلك ابدا استطاعة الخصم المفاوض تدميرك تماما، ولكن ضع من الشروط والعقبات التي تحول دون جلوسك الى مائدة التفاوض وانت غير مستعد.

وعلى هذا الاساس ايضا يتسنى على المفاوض ان يعمل على تنمية قدراته ومهاراته التفاوضية عن

طريق التدريب النظري والعملي والمعلومات بحيث لا يتم البدء في جولة تفاوضية بشكل جدي دون اعداد واستعداد.واذا اجبرنا على التفاوض مع الطرف الاخر دون استعداد فعلينا التعامل معهم بتكتيكات كسب الوقت و الارجاء حتى يمكن لنا الاستعداد للتفاوض الجدي والفعال الذي يكفل لنا تحقيق الهدف المطلوب.

**المبدا الثالث التمسك بالثبات الدائم وهدوء الاعصاب** يجب ان يتحلى المفاوض الناجح بهدوء الاعصاب وان يكون بعيدا جدا عن الانفعال حتى يتوفر له في كافة الاحوال التوافق النفسي و الاتزان العاطفي، و كلاهما عاملان شديدا الاهمية للمفاوض، ويمكن تحقيقهما للمفاوض بان يصرف عنه اي ميول عدواني وكذا اي استعداد للانفعال اللحظي الذي يحدث رد فعل عشوائي دون تمييز وغالبا ما يكون هناك مجالا في التفاوض للانفعال المخطط الذي يتم بناء على خطة محبكة يكون الهدف منها اخراج الطرف الاخر.

ومن ثم فاننا نحذر من الانفعال العشوائي لان الانفعال قد يخرج المفاوض عن توازنه ويجعله يخطئ

في تبين حقيقة مواقفه، وقد يؤدي هذا الى افشائه لبعض المعلومات او الحقائق التي سيستفيد الطرف الاخر منها في تحقيق اهدافه.

**المبدا الرابع: عدم الاستهانة بالخصم او بالطرف المتفاوض معه**

كثيرا ما يتعمد الطرف المتفاوض معه على استخدام استراتيجية الضعيف التي يظهر من خلالها انه

اقل قوه او اصغر حجما بهدف استدرار العطف وخداع الطرف الاخر ، ومفاجئته للتغلب عليه اذا لزم الامر.

**المبدا الخامس: لا تتسرع في اتخاذ القرار، واكسب وقتا للتفكير فيه**

يجب عدم التسرع في اتخاذ القرارات بالقبول او الرفض الي مبادرة او اقتراح يتقدم به الطرف الاخر

اثناء العملية التفاوضية، ويجب اخضاع هذه المبادرة او الاقتراح لمزيد من الدراسة والتحليل. ويفضل ان لا يكون قرارك قاطعا، بل ضع في هذا القرار قليلا من المرونة التي تمكن من الافلات من القرار اذا كان هذا القرار غير مناسب.

**المبدا السادس: ان تستمع اكثر من ان تتكلم، واذا تكلمت فلا تقل شيئا له قيمة خلال المفاوضات التمهيدية**

يرتبط هذا المبدا بقدره المفاوض على الانصات والترقب والحذر ليستطيع الحصول على كافة البيانات

والمعلومات من الطرف المفاوض دون ان يقدم له ما يقابلها.

وهنا يجب التحذير من المبالغة في الانصات خاصة اذا كان الطرف الاخر يستخدم نفس السياسة،

ومن ثم يجب اغراء هذا الطرف بالحديث ودفعه اليه ويتم ذلك دائما بحسن الحديث المبني على انتقاء

الكلمات و الالفاظ بدقه وان يفكر جيدا قبل ان يتكلم وان يكون حديثه موزونا وفقا للاتجاهات القائمة بحيث تبنى كل كلمه على سابقتها وتضع اساسا سليما للكلمات اللاحقة بحيث تصنع جملا غايه في البساطه وغاية في الاقناع للطرف الاخر... ان الاصغاء فن لا يجيده الا المفاوض الماهر الذكي لتشجيع الطرف الاخر على اخراج كل ما بداخله، وكل ما ازدادت مهارة المفاوض كلما كان فن الاصغاء وحسن الاجتماعية اكثر ادواته التفاوضية فاعليه في عملية التفاوض.

**المبدا السابع: ليست هناك صداقة دائمة، ولكن هناك دائما مصالح دائمة**

ان مسالة الصداقة والعداء في الحياه الانسانية سواء بين الجماعة او الدول هي مسالة ظرفية تستمر

باستمرار الظروف وتختفي باختفائها، ولما كانت الظروف تتغير بمرور الوقت، فان الوقت كفيل ان يغير ويبدل المواقف ويصبح صديق الامس عدو اليوم وعدو الامس صديق اليوم.

**المبدا الثامن: الايمان بصدق وعدالة القضية التفاوضية**

يجب ان يكون المفاوض على ايمان بعدالة وصدق قضيته التفاوضية ومشروعية مطالبه وحقه الطبيعي

في تحقيق اهدافه من التفاوض.

ومن ثم تتوفر لديه الرغبه في النجاح و الاصرار على تحقيقه، وفي الوقت ذاته يمثل هذا حاجز امان

يجعله يرفض اي محاوله للضغط او الابتزاز من جانب الخصم، او حتى الاغراء من جانب قوى اخرى

استطاعة الخصم واستمالتها اليه ويستمد المفاوض سلامة منطقه و طلاقة حواره من مدى المامه بقضيته التفاوضية ومن مدى وعيه بعدالة القضية ومشروعيتها ومن مدى ضرورة تحقيق المصلحة او المنفعة التي يستهدف الوصول اليها عن طريق التفاوض.

**المبدا التاسع: الحذر والحرص وعدم افشاء ما لديك دفعة واحدة**

يرتبط الحذر والحرص من جانب المفاوض بصفة اخرى اساسية وهي الغموض، حيث يجب ان

يكون المفاوض غامضا الى درجه المجهول بالنسبة للطرف الاخر، فاذا نجح في ذلك استطاع ان يشتت جهد هذا الطرف ما بين اكتشاف هذا المجهول وبين التفاوض معه.

ومن ثم يجب ان لا تعلن عن اوراقك التي تلعب بها عند جلوسك للتفاوض بل اخرج منها ما تقتضيه

الضرورة فقط، بل ما يقتضيه الحد الادنى من الضرورة ومن ثم يصبح موقفك محل تساؤل وبحث دقيق

**المبدا العاشر: لا احد يحفظ اسرارك سوى شفتيك**: هذا المبدا يعبر عن حقيقه ثابته يجب ان يعيها كل مفاوض يرغب في نجاح عمله التفاوض، شفتيك هي حاجز امان الوحيد لحفظ اسرارك وغيرهما لا يوجد. بل ان غيرهما لا يحفظهما لك وسيكون على استعداد لبيع هذه الاسرار لاول من سيدفع الثمن المناسب.

**المبدا الحادي عشر:** ان تبني تحليلك ومن ثم قراراتك على الوقائع و الاحداث الحقيقية ولا يجب ان

تبنى على التخمينات او على تصورات ومؤشرات غير واقعية يجب ان يتم تحليل كل موقف منها على اسس واقعية لتحديد العوامل المتغيرة وتلك التي لها صفة الثبات وتاثيرها المتبادل على الموقف التفاوضي ومن ثم يمكن وضع استراتيجيتك المناسبة وسياستك المثلى وتكتيكك الفعال وتكسب الجوالت التفاوضية.

**المبدا الثانيه عشر: نتفاوض من مركز قوة**

وهو من اهم المبادئ التفاوضية،ان لم يكن اهمها على الاطلاق وعناصر القوة هي نسبية حيث ان

المفاوض الناجح هو الذي يحول كافة نقاط التفاوض الى عناصر قوة بالنسبة له.

**المبدا الثالث عشر: الاقتناع بالراي قبل اقناع الاخرين به**

يقوم الحوار التفاوضي على مقارعة الحجة بالحجة والراي بالراي ومن ثم يجب على رجل التفاوض

الذكي مناقشة الاراء التي يراها مناسبة بينه وبين نفسه اولا.