

### تعريف القوة التفاوضية

هي القدرة علي التأثير علي الطرف الآخر وهي حاصل ضرب القوة المادية والثقل في الواقع وكفاءة التواصل التفاوضي والقدرة علي استثمارها  
القوة التفاوضية :

القوة المادية × الثقل في الواقع × كفاءة التواصل التفاوضي

القوة المادية	الثقل في الواقع	كفاءة التواصل التفاوضي
- القوة العسكرية	- تعبير عن احتياج موضوعي	- توفر المهارات اللازمة
- المال والاقتصاد	- تعبير عن رغبة كثيرين	- معرفة بموضوع التفاوض من كافة جوانبه
- تمويل خارجي / موارد ذاتية	- عدالة وشرعية موضوع التفاوض	- معرفة الخلفية السياسية والاجتماعية والنفسية
- القوة الجسمانية / قوة تحمل ذهني ونفسي	- قانونية الكيان	- القدرة علي التعرف علي طبيعة الطرف الآخر في التفاوض ( فرد أم فريق / استراتيجيات وتكتيكات )
- تنوع أساليب الضغط	- الثقة / المصداقية	- استخدام لغة تفاوضية واضحة ( لتفادي سوء الفهم ) وتوحيد المصطلحات المستخدمة
- البيئة المؤسسية كفاءتها وفعاليتها وتنظيمها	- الانتشار	- القدرة علي تنويع الاستراتيجيات والتكتيكات تبعاً لما يستجد .
- شبكة العلاقات التنسيق / الترابط	- مرجعية الكيان	

### استراتيجيات التفاوض

1- استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة :

هذه الاستراتيجية تسعى الى إيجاد بدائل وحلول مقبولة لكافة أطراف العملية التفاوضية وتطوير التعاون وتعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض ومدته الي مجالات جديدة سواء عن طريق :

- إيجاد وسيلة لزيادة الموارد موضوع الخلاف او التفاوض
- ان يتحقق احد الأطراف أهدافها ولكن بتكلفة اقل للطرف الآخر
- ان يقدم طرف تعويض للطرف الآخر مقابل التنازلات التي يقدمها
- ان يقدم كل طرف تنازلات بالنسبة للقضايا ذات الأولوية الدنيا لكل طرف

- تطوير اختيار او بديل جديد تماما يلي أهداف الأطراف  
وتتضمن هذه الاستراتيجية استخدام تكتيكات مثل :
- المبادرة بتقديم تنازلات علي اعتبار ان الطرف الآخر سيقدم تنازلات مقابلها  
- الكشف عن أهدافك ومصالحك  
- التلميح عن طريق وسطاء او قنوات خلفية بإمكانية الوصول الي حل وسط
- 2- استراتيجية الهيمنة :
- هذه الاستراتيجية تتضمن محاولة طرف إقناع الطرف الآخر بقبول حلول بدائل تحقق مصلحته بالدرجة الأولى تتضمن  
هذه الاستراتيجية استخدام تكتيكات للضغط والإفهام والاستنزاف في محاولة للسيطرة وإخضاع الطرف الآخر مثل  
تقديم مطالب تفوق بكثير الحد الأدنى المطلوب  
-التمسك بموقف " غير قابلة للتغيير  
-الجدل لإقناع الطرف الآخر ان التنازلات في مصلحته .
- استخدام التهديدات ( مثلا بالانسحاب من المفاوضات او فرض عقوبات علي الطرف الآخر لرفضه تقديم  
تنازلات )
- التلميح بان عنصر الوقت يشكل عامل ضغط اكبر علي الطرف الآخر  
- محاولة الحصول علي اكبر قدر من المعلومات حول أهداف الطرف الآخر وحدوده الأدنى مع إخفاء أي معلومات  
عن أهدافك او مواقفك
- 3- استراتيجية الخنوع :
- هذه الاستراتيجية تتضمن تقليص الأهداف والمطالب المطروحة علي مائدة المفاوضات والمبادرة بتقديم التنازلات بهدف  
سرعة حسم المشكلة او القضية وإنهاء المفاوضات سريعاً
- 4- استراتيجية التسوية
- هذه الاستراتيجية تعمل علي المماثلة وكسب الوقت وتقوية الفرصة بهدف تعطيل المفاوضات او إطالة أمدها علي  
اعتبار ان الزمن سيكون هو العامل الأكثر تأثيراً في القضية او المشكلة موضوع التفاوض وكذلك في سير العملية  
التفاوضية وإدارتها
- 5- استراتيجية التفاوض غير المباشر :
- تتضمن التفاوض مع طرف بشكل مباشر بهدف التأثير علي طرف ثالث بشكل غير مباشر السلوك التفاوضي -  
سواء من ناحية التشدد او اللين او نوعية المقترحات او التنازلات او الاتفاقات - تستهدف التأثير علي طرف ثالث  
وليس علي الطرف المباشر للعملية التفاوضية .