

عملية التفاوض في الصين

عملية التفاوض في الصين

التواصل عبر الثقافات في المفاوضات الدولية – نصائح بشأن عملية التفاوض في الصين.

مع استمرار قوة الصين الاقتصادية ودورها المحوري في الأسواق العالمية للمستهلكين وسلاسل الإمداد، تظل أهمية التفاوض الفعال في الأعمال الدولية مرتفعة. ونتيجة لذلك، يبقى الطلب قائماً على مهارات تفاوض مصممة خصيصاً للسياق التجاري الصيني.

النجاح في التفاوض في الصين يتطلب أكثر من خبرة فنية أو عرضاً مُعدّاً بإحكام. فهو يستلزم فهماً واضحاً للمعايير الثقافية، وأنماط التواصل، وأعراف وتقاليد بناء العلاقات. يمكن لهذه العوامل أن تحدد كيفية سير المفاوضات، وطرق تقديمها.. يمكن أن تساعدك نصائح التفاوض التالية على التنقل في عملية التفاوض في الصين بفاعلية أكبر.

المعاملة بالمثل والعلاقات مهمة:

❖ المعاملة بالمثل سمة من سمات المفاوضات في جميع أنحاء العالم، لكنها تلعب دوراً بارزاً بشكل خاص في جمهورية الصين الشعبية. بناء العلاقات أمر أساسي، لكنه يأتي بتوقعات. غالباً ما يُفهم أن تقديم الخدمات، وإبداء المرونة، والتعاون، يخلق التزامات مستقبلية.

❖ بالنسبة للمفاوضين، يعني ذلك بناء العلاقات بطريقة مدروسة ومتعمدة. احرص على التعامل مع نظرائك بما يحترم توقعاتهم بشأن المعاملة بالمثل، مع حماية مصالح مؤسستك في الوقت ذاته. الهدف هو خلق قيمة للطرفين دون إغفال أفضل اتفاق تفاوضي ممكن.

عملية التفاوض في الصين

المعاملة بالمثل والعلاقات مهمة

- ❖ نادراً ما تحمل العقود وحدها الوزن نفسه الذي تحمله في العديد من البيئات التجارية الغربية. فبدلاً من أن تكون وثائق شاملة تتوقع كل الاحتمالات، غالباً ما تعمل العقود في الصين كأساس لعلاقة مستمرة. وبما أن الاتفاقات المتفاوض عليها قد تترك مجالاً للتفسير، يصبح التواصل مهماً بشكل خاص بعد توقيع الصفقة لا قبلها فقط.
- ❖ يساعد هذا السياق في تفسير أهمية مفهوم "قوانشي" (guanxi، أي شبكة العلاقات والالتزامات المتبادلة التي تدعم جزءاً كبيراً من ثقافة الأعمال الصينية. إن فهم واحترام القوانشي يمكن أن يؤثر بشكل كبير في نتائج التفاوض.
- ❖ استراتيجية التفاوض تقوم على ثلاثة طرق: 1- خذ وقتك... 2- تواصل مع أصحاب القرار.. 3- تجنب عقلية الاندفاع نحو الفرص.. 4- عزز بديلك الأفضل للاتفاق..

عملية التفاوض في الصين

استراتيجية التفاوض 1: خذ وقتك

- ❖ في الصين، نادرًا ما تُبرم الصفقات الدائمة خلال أيام أو أسابيع. وغالبًا ما تمتد على أشهر وربما سنوات.
- ❖ الصبر يشير إلى الجدية والاحترام. وقد يُفسَّر استعجال العملية على أنه نقص في الالتزام أو الوعي الثقافي. امنح الوقت الكافي لبناء الثقة، وتبادل المعلومات، وتشكيل توافق داخلي لدى الطرف الآخر.

استراتيجية التفاوض 2: تواصل مع أصحاب القرار

- ❖ حاول الوصول إلى مفاوضين يمتلكون سلطة حقيقية. غالبًا ما يكون كبار المسؤولين والمديرين التنفيذيين في موقع أفضل لممارسة السلطة التقديرية، والتكيف مع الظروف المتغيرة، والموافقة على حلول مبتكرة.
- ❖ التواصل مع جهات رفيعة المستوى لا يعني تجاوز القنوات الرسمية، لكنه يزيد من احتمال إشراك أفراد قادرين على دفع العملية قدماً عند ظهور عقبات.

عملية التفاوض في الصين

استراتيجية التفاوض 3: تجنب عقلية الاندفاع نحو الفرص

❖ قد يغري حجم السوق الصينية وحيويتها المفاوضين باتخاذ التزامات متسعة. لا ينبغي لوعده النمو السريع أو ميزة السبق أن يحل محل التقييم الدقيق.

❖ تأكد من أن الصفقة تتماشى حقاً مع أهداف مؤسستك طويلة الأجل وقدرتها على تحمل المخاطر. إن الانسحاب من اتفاق غير مناسب غالباً ما يكون أكثر حكمة من متابعة صفقة بدافع الاستعجال أو الخوف من ضياع الفرصة.

عزبديك الأفضل للاتفاق

❖ أخيراً، واصل تطوير بديك الأفضل للاتفاق المتفاوض عليه (BATNA). يمتلك BATNA قوي أحد أكثر الضمانات فعالية ضد أساليب التفاوض المتشددة سواء في الصين أو في أي مكان آخر.

❖ عندما يعلم المفاوضون أن لديهم خياراً خارجياً قابلاً للتطبيق، يكونون أكثر قدرة على التحلي بالصبر، ومقاومة الضغوط غير المبررة، والتفاوض من موقع ثقة بدلاً من الاضطرار.

خلاصة الأمر: التفاوض في الصين عملية طويلة تركز على بناء العلاقات والثقة قبل إبرام الصفقات حيث ينظر إليها كشراكة مستمرة وليست مجرد معركة للربح السريع.. عليك بالصبر والتحضير الجيد واحترام توقعاتهم وعاداتهم.. لتفاوض ناجح وشراكة مستدامة في جمهورية الصين..

شكراً لكم