

المساومة بسوء نية

التعامل مع "المفاوضين الزائفين"

المساومة بسوء نية: التعامل مع "المفاوضين الزائفين"

- ❖ قد ننسى بأن ليس كل من يجلس إلى طاولة التفاوض يريد فعلاً إبرام صفقة. بعض الأطراف يشاركون وهم يسامون بسوء نية، من دون نية حقيقية للوصول إلى اتفاق أو الالتزام به.
- تخيل بعض السيناريوهات الشائعة:
- ❖ منافس يقترح شراكة، ثم يتوقف فجأة عن الرد بعد اجتماعات واعدة، ويبدو أن هدفه كان الحصول على معلومات حساسة.
- ❖ خريجة حديثة تفاوض على عرض عمل لا تنوي قبوله، فقط لاستخدامه كورقة ضغط
- ❖ حكومة تقدم التزامات دولية غير ملزمة، مع علمها أن تنفيذها سيُعرقل داخلياً.
- في كل حالة، هناك ما يُعرف بـ "التفاوض الزائف" أي المشاركة في التفاوض دون نية حقيقية للوصول إلى اتفاق أو تنفيذه.
- ❖ ما هو التفاوض الزائف؟
- يحدث التفاوض الزائف عندما يشارك طرف في المفاوضات وهو:
- أولاً: لا ينوي أصلاً التوصل إلى اتفاق .
- ثانياً: لا ينوي الالتزام بأي اتفاق يتم التوصل إليه.
- ❖ غالباً ما يعتقد هؤلاء أن أفضل بديل لديهم أقوى من أي عرض يمكن أن يحصلوا عليه، لكنهم يرون فائدة في التفاوض لأسباب أخرى، مثل:

المساومة بسوء نية: التعامل مع “المفاوضين الزائفين”

- ❖ استخدام عرضك كورقة ضغط في مكان آخر.
 - ❖ استخراج معلومات استراتيجية.
 - ❖ كسب الوقت.
 - ❖ هدئة أطراف خارجية.
 - ❖ تجنّب الانتقاد بسبب الانسحاب المبكر.
- التفاوض الزائف يشبه أحياناً التفاوض الصعب المشروع. فقد يقوم الطرف الآخر:
- ❖ **01.** المماطلة في الردود.
 - ❖ **02.** المطالبة بتنازلات كبيرة.
 - ❖ **03.** الادّعاء بالرغبة في التعاون.
 - ❖ **04.** القاء اللوم على قيود داخلية.
 - ❖ **05.** تأجيل اتخاذ القرار.
- كل هذه السلوكيات قد تحدث في مفاوضات حقيقية أيضاً، مما يجعل تمييز الزائف صعباً في الوقت الفعلي.

المساومة بسوء نية: التعامل مع "المفاوضين الزائفين"

أنماط سلوكية شائعة عند المساومة بسوء نية

أظهرت الدراسات وجود أنماط متكررة لدى المفاوضين الزائفين، منها:

❖ 01. تأخير التواصل بشكل متعمد.

❖ 02. تجنب تقديم العرض الأول.

❖ 03. الخروج عن موضوع التفاوض.

❖ 04. التذرع بقيود داخلية لعدم التقدم.

❖ 05. إظهار تعاون سطحي دون التزامات واضحة.

❖ 06. تصعيد المطالب مع اقتراب المواعيد النهائية.

❖ 07. تفويض ممثلين لا يملكون سلطة اتخاذ القرار.

❖ أي سلوك منفرد قد يكون طبيعياً، لكن ظهور عدة مؤشرات معاً قد يدل على سوء نية.

❖ انتبه إلى "متلازمة" من الإشارات

لا ينبغي الحكم بناءً على تصرف واحد، بل البحث عن نمط متكرر مثل:

❖ تأخيرات متكررة. ❖ مطالب مفرطة. ❖ إحالة التفاوض إلى

❖ تنازلات محدودة للغاية. ❖ تعاون شكلي. ❖ أشخاص بلا صلاحيات.

المساومة بسوء نية: التعامل مع "المفاوضين الزائفين"

- ❖ ظهور هذه المؤشرات مجتمعة قد يعني أن الطرف الآخر لا يفاوض بصدق.
- ❖ الاستماع النشط يكشف الدوافع
- ❖ المفاوضون الذين يتحدثون كثيرًا هم الأكثر عرضة للوقوع في فخ التفاوض الزائف.
- ❖ الاستماع النشط يساعدك على معرفة:
 - هل مصالح الطرف الآخر واضحة أم غامضة؟
 - هل يرى قيمة حقيقية في الاتفاق؟
 - هل هناك تقدم فعلي أم مجرد تأجيل؟
- ❖ أسأل أسئلة مفتوحة مثل:
 - ما النتيجة التي تسعى لتحقيقها؟
 - ما القيود الأكثر أهمية لديك؟
 - ما الذي سيجعل الاتفاق ممكنًا؟
- ❖ كلما اتضحت مصالحه، أصبح من الأسهل معرفة ما إذا كان يسعى فعليًا إلى اتفاق.
- ❖ الإغراء الأخلاقي
- ❖ قد يشعر بعض المهنيين بإغراء استخدام التفاوض الزائف لجمع معلومات أو كسب نفوذ. لكن الأبحاث الأخلاقية تحذر من ذلك. فإذا انكشف الأمر، قد تتضرر السمعة والعلاقات والفرص المستقبلية.
- ❖ مكسب قصير الأجل قد يعني خسارة طويلة الأجل.
- ❖ خلاصة الأمر: في التعامل مع المساومة بسوء نية

المساومة بسوء نية: التعامل مع “المفاوضين الزائفين”

- المفاوض الزائف قد يبدو مجرد مفاوض صعب.
- ابحث عن أنماط سلوكية لا عن تصرف منفرد.
- استخدم الاستماع النشط لكشف الدوافع الحقيقية.
- احمِ معلوماتك الحساسة في المراحل المبكرة.
- حدّد جداول زمنية ونقاط قرار واضحة.



شكراً لكم