

التفاوض عبر الثقافات



قد يأتي التهديد الأكبر على العلاقات الإيجابية المطلوبة لأي تفاوض ناجح من التفاوض عبر الثقافات، إذ ترتفع بشدة احتمالات سوء الفهم والحيرة والارتباك. ومع تزايد التفاعل في عالم الأعمال بين من كل أصقاع العالم، تزداد أهمية القدرة على الانخراط في تفاوضٍ تعاونيٍّ بارع لتصبح أكبر من أي وقتٍ مضى.

توضح مقالات هذا القسم من الكتاب بعضاً من أفخاخ سوء التفاهم الشائعة في التفاوض بين الثقافات، وتقدم اقتراحات لتجنب الوقوع فيها.

يدرك المفاوضون البارعون أنه يمكن للناس المنتمين إلى ثقافات مختلفة أن يمتلكوا مفاهيم وأفكاراً مختلفة جداً حول المدة التي ينبغي أن تستغرقها العملية التفاوضية، وحول مدى أهمية العلاقة بالطرف الآخر مقارنةً بتفاصيل الصفقة، وأخيراً حول مقومات الاستعداد المناسب لجلسة تفاوض. كذلك يعي المفاوضون المهرة الأساليب المختلفة لاتخاذ القرار، فيبحثون عن أراضيات مشتركة تُجنّبهم ببراعةٍ وحثق أن تتطلي عليهم حيلٌ نظرانهم وأساليبهم.