

والاشاعات والاقاويل؛ (ب) ازالة الضباب الذي يحدث نتيجة عدم الاتفاق على معنى الاشارات، وبالخاص في ما يتعلق بالمفاهيم (مثل السلام، والامن، وحق تقرير المصير) والتعريفات (مثل الحدود الآمنة، والحكم الذاتي، الخ)؛ (ج) تبديد السراب الذي يحدث نتيجة اضافة معنى آخر الى الرسالة، مثل قبول احد الطرفين بفكرة، او مصطلح له معان متعددة، وذلك باستعمال لغة محدّدة ودقيقة وواحدة (ولكن الانكليزية، مثلاً).

التخطيط المبكر: تعمّدت ان تأتي هذه الخطوة في نهاية المطاف، وذلك لتأكيدھا، بحيث لا تنسى؛ ان يجب تنفيذھا، الآن، حالاً، وفوراً. ويعني التخطيط المبكر التنبؤ بالمستقبل والاستعداد له؛ فلا يفاجئنا المؤتمر. ويشمل التخطيط اتخاذ الاجراءات التالية:

١ - تكوين طاقم من المستشارين الفنيين في المفاوضات، وتكون مهمته: (أ) اعداد التصورات المحتملة (السيناريوهات) لسير اعمال المؤتمر؛ (ب) اعداد دراسات متعمّقة لنموذج المفاوضات الاسرائيلي؛ (ج) تجهيز الحيل التفاوضية (حقن الدعاية في المحادثات؛ ومخاطبة المستويات الثلاثة، العقلي والشعوري وما فوق الشعوري؛ وتغيير المفاوضات؛ وصك التعريفات والمفاهيم؛ وتصنيع الاسئلة والاستفسارات).

٢ - توفير المرونة التنظيمية عند تشكيل وفد المفاوضات، وذلك من خلال اجراءات عدة، مثل: التدريب على الاستماع الجيد؛ وتشكيل الفريق المتنوع (في الثقافة، وتمثيل المرأة، ومعرفة اللغة العبرية)؛ وتوزيع الادوار.

٣ - تأهيل فريق المعلومات: (أ) معلومات شخصية عن الفريق المناظر؛ (ب) المراقبة والرصد والتنبؤ؛ (ج) المتابعة والتقييم والتغذية الراجعة؛ (د) اعداد المساعدات البصرية ووسائل الايضاح.

(٤) تكوين فريق الخداع الاستراتيجي، ليقوم بالمهام التالية: (أ) اعداد المفاجآت والمفاجآت المضادة؛ (ب) التمويه والخداع والتضليل؛ (ج) اقامة الجسر المشترك مع الخصم (معلومات، وافتراسات، وتقديرات مشتركة).

المراجع

Your Negotiation Skills, New York: Modern Business Report, 1982.

Fisher, R. and Ury W.; *Getting to Yes*, Boston: Houghton Mifflin, 1981.

Nothdurft, K. H.; *The Complete Guide to Successful Business Negotiation*, London: Leuiathen House, 1974.

However, Dennis A.; *How to Improve*