

## أطروحة دكتوراه في كلية التربية للعلوم الإنسانية تناقش التفاوض التداولي لدى الشركات العالمية

ناقشت أطروحة دكتوراه في كلية التربية للعلوم الإنسانية التفاوض التداولي لدى الشركات العالمية في عمليات الاندماج والاستحواذ التي تتبعها الشركات الأمريكية والبريطانية (The Pragmatics Of Negotiation in American and British Corporation Merging and Taking over)، للباحث حسن هادي مهدي الكعبي. تناولت الأطروحة عملية التفاوض بشكل تداولي في عمليات الاندماج والاستحواذ التي تتبعها الشركات الأمريكية والبريطانية المتمثلة بعمليات اندماج داملر وكرايسلر ورولز رويس و بي ام دبليو وعمليات استحواذ جنرال موتورز على بويك؛ واستحواذ مايكروسوفت على نوكيا.

وبينت الأطروحة الاستراتيجيات التداولية المتعلقة بالحجاج والتناور والتلاعب والمغالطة التي يوظفها كل طرف مفاوض لإقناع نظيره المفاوض في النوع التجزيئي والنوع التكاملي للتفاوض وتحديد الوسائل والتكتيكات التفاوضية؛ التداولية المتبعة من الشركات الأمريكية ونظيراتها البريطانية، وبرهنة فيما لو كانت الاستراتيجيات التداولية المتعلقة بالحجاج والتناور والتلاعب والمغالطة التي يوظفها كل طرف مفاوض لإقناع نظيره المفاوض مستخدمة في نوع معين من أنواع التفاوض دون غيره، وأخيراً تطوير نموذج يرمي إلى تحليل؛ التفاوض تداولياً. وكشفت الأطروحة عن أنواع التفاوض الأكثر شيوعاً التي يستخدمها المتفاوضون وتفصي التركيب التداولي للتفاوض أي المكونات التداولية الرئيسة التي يتكون منها التفاوض وتحديد الاستراتيجيات التداولية الأكثر شيوعاً المستعملة في مراحل ابتداء التفاوض وإدامته واختتامه في عمليات الاندماج والاستحواذ التداوليتين التفاوضيتين. وتوصلت الأطروحة إلى أن التذرع والتبرير والبيئة والمقيد هي الأنواع الأكثر استعمالاً من بين وسائل الحجاج في تحقيق؛ التفاوض التجزيئي بينما تكون وسائل التذرع والتبرير والحجة والإظهار هي الأنواع الأكثر استعمالاً من بين وسائل الحجاج في تحقيق؛ التفاوض التكاملي.

عادل محمد