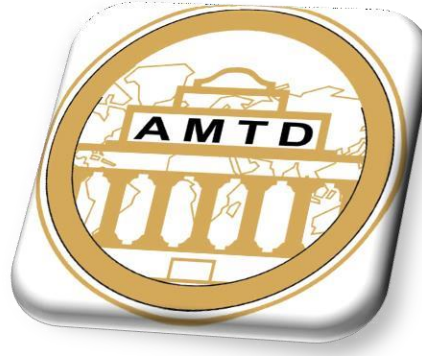




فنون التفاوض الاستراتيجي وبناء التحالفات المؤثرة



المملكة المتحدة - دبي

2026/12/10-06



مقدمة:

في إطار التحول الشامل نحو "السيادة الرقمية" وتطبيق مبدأ "تصفير البيروقراطية"، لم يعد التفاوض مجرد مهارة إقناع، بل أصبح صمام الأمان لضمان نزاهة التحالفات الحكومية المعززة بالذكاء الاصطناعي. تهدف هذه الدورة إلى تمكين القادة والمفاوضين من فهم الأبعاد الحديثة للتفاوض عند التعامل مع المصالح المعقدة والبيانات الضخمة. يركز البرنامج على صياغة الأطر السلوكية التي تضمن استقلالية الموقف التفاوضي وحماية المصالح السيادية، مما يحول المفاوض الحكومي إلى حارس للمكتسبات الوطنية يدعم الرقابة المؤسسية والتميز في الأداء الحكومي وفق أعلى معايير النزاهة العالمية.

أهداف الدورة:

- استيعاب مفاهيم التفاوض الرقمي وعلاقتها بالرقابة القانونية وتصفير البيروقراطية.
- اكتساب مهارات الموازنة بين سرعة التوصل لاتفاقات وبين دقة وحماية المصالح السيادية.
- تطبيق أطر الحوكمة الأخلاقية لضمان نزاهة البيانات المستخدمة في غرف التفاوض الذكية.
- إتقان فن الحفاظ على "السرية التفاوضية الرقمية" في بيئات العمل الهجينة والسحابية.
- استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي بمسؤولية لضمان عدم التحيز في بناء سيناريوهات التفاوض.
- تعزيز السيادة الرقمية من خلال دمج القيم الوطنية في بروتوكولات التحالفات الاستراتيجية.
- بناء منظومة "الرقابة الذاتية" على المعاملات التفاوضية لضمان الشفافية ومنع تضارب المصالح.
- تطوير مهارات إدارة المعضلات الأخلاقية الناتجة عن أتمتة عمليات تقييم الشركاء والتحالفات.
- صياغة خارطة طريق شاملة لتحويل ميثاق التفاوض التقليدي إلى "دستور تحالفات رقمي" استباقي.



محتويات الورشة:

اليوم الأول:

فلسفة التفاوض في عصر تصفير البيروقراطية

التحول القيمي والرشاقة الإدارية في العمل التفاوضي

- مفهوم التفاوض الاستراتيجي في عصر الذكاء الاصطناعي: الانتقال من "المساومة التقليدية" إلى "التكامل القيمي الرقمي".
- موازنة أهداف التفاوض مع استراتيجية تصفير البيروقراطية: كيف نصل لاتفاقات مرنة دون المساس بالنزاهة؟
- تحليل العلاقة بين "السرعة الرقمية" و"العدالة التعاقدية": ضمان عدم التضحية بجودة الاتفاق من أجل الوقت.
- تمرين "رادار المصالح": تحديد الفجوات الممكنة عند الانتقال من التفاوض المباشر إلى التفاوض عبر المنصات الرقمية.

الاستقلالية والنزاهة في ظل الضغوط التفاوضية الرقمية

- مفهوم "الاستقلال الفني" للمفاوض الحكومي عند التعامل مع مقترحات الشركاء التقنيين الدوليين.
- دور التفاوض في حماية المال العام والسيادة الوطنية من خلال الرقابة الأخلاقية على بنود "العقود الذكية".
- سيكولوجية النزاهة: بناء الحصانة الذاتية ضد "تضارب المصالح الرقمي" في بيئات التفاوض المفتوحة.
- صياغة "ميثاق التفاوض الاستباقي" لضمان توافق التحالفات مع القيم والمبادئ الوطنية الأصيلة.

اليوم الثاني:

السيادة المعلوماتية والبيانات في غرف التفاوض الرقمية

السيادة الرقمية وحماية السر التفاوضي في السحابة

- أخلاقيات التعامل مع البيانات الحكومية الحساسة أثناء التفاوض: حدود الإفصاح والسرية في الأنظمة الموحدة.
- الأمان الرقمي كمتطلب أخلاقي: مسؤولية المفاوض في حماية مسودات الاتفاقات والتحليلات من التسريب.
- إدارة الهوية الرقمية (UAE Pass) والاعتماد الإلكتروني: الأخلاقيات المرتبطة بالتفويض والتوقيع الرقمي.
- تمرين تقني: تصميم بروتوكول "الوصول الأخلاقي" لبيانات التفاوض يضمن تتبع المسؤولية وتصفير مخاطر الاختراق.



أخلاقيات التفاعل مع أنظمة الذكاء الاصطناعي في prep-Negotiation

- حدود استخدام المساعدين الأذكياء في صياغة سيناريوهات التفاوض دون انتهاك السرية أو السيادة.
- حوكمة "مدخلات التفاوض: (Prompts)" "التدقيق الأخلاقي في البيانات التي تزود بها الأنظمة لضمان السيادة المعلوماتية.
- مفهوم "الأمانة الفكرية الرقمية": كيف ينسب المفاوض النجاح لنفسه عند الاستعانة بأدوات الأتمتة والتحليل؟
- ورشة عمل: وضع ضوابط أخلاقية لاستخدام الذكاء الاصطناعي في إعداد مذكرات التفاهم والتحالفات.

اليوم الثالث:

الحياد والخوارزميات والعدالة في بناء التحالفات

النزاهة الرقمية ومكافحة التحيز في اختيار الشركاء

- أخلاقيات "العدالة الخوارزمية": دور المفاوض في ضمان عدم تحيز الأنظمة الذكية ضد شركاء معينين.
- الرقابة الأخلاقية على "أنظمة تقييم الموردين": كيف نبرر استراتيجياً قرارات بناء التحالفات المتخذة آلياً؟
- تطبيق قاعدة "الإرادة البشرية": متى يجب على المفاوض التدخل يدوياً لتصحيح مسار تحالف آلي غير متوافق؟
- حساب "معامل الثقة الأخلاقية" في نتائج تحليل المخاطر الرقمية لتقليل احتمالات الفشل في التحالف.

حوكمة المسؤولية عن مخرجات التحالفات الذكية

- المسؤولية الأخلاقية والمهنية للمفاوض عند الاعتماد على "توصية شراكة" آلية ثبت خطأها استراتيجياً.
- إدارة العلاقة مع مزودي الحلول التقنية: الأخلاقيات المرتبطة بشروط الخدمة وضمان "الحق في التدقيق".
- بناء أنظمة "التحقق المزدوج" كالتزام أخلاقي لضمان عدم غياب العنصر البشري في القرارات السيادية.
- تمرين محاكاة: إدارة معضلة أخلاقية ناتجة عن "تحالف تقني" يتعارض مع السيادة الوطنية أو القوانين النافذة.



اليوم الرابع:

المسؤولية المهنية وإدارة أزمات التحالفات في بيئة هجينة

إدارة تضارب المصالح والولاء في التحالفات الهجينة

- أخلاقيات التفاوض عن بُعد: الموازنة بين المرونة التشغيلية وبين الانضباط والولاء المؤسسي المطلق.
- الرقابة على "البصمة الرقمية" للمفاوض في وسائل التواصل وأثرها على حيادية ومكانة المؤسسة.
- بناء نظام "الإفصاح الرقمي التلقائي": أتمتة عمليات الكشف عن المصالح لضمان الشفافية في الشراكات.
- التدقيق الأخلاقي على سلاسل التوريد والتحالفات اللوجستية لضمان خلوها من الممارسات غير العادلة.

أخلاقيات الاستجابة للحوادث وانهيال التحالفات

- المسؤولية الأخلاقية في التبليغ عن الثغرات القانونية أو التقنية المكتشفة في اتفاقات التحالف.
- أخلاقيات إدارة "الأدلة الرقمية" في فض النزاعات: ضمان الخصوصية والعدالة أثناء جمع البيانات.
- فن التواصل الأخلاقي أثناء أزمات التحالفات: حماية سمعة المؤسسة والقيادة دون تضليل الشركاء.
- بناء خطة "التعافي الأخلاقي": إجراءات جبر الضرر للمتعاملين المتضررين من فشل تحالف تقني أو قانوني.

اليوم الخامس:

مختبر الابتكار المهني وصناعة نموذج التفاوض والتحالف الريادي

التطبيق العملي وتصفير البيروقراطية في بناء الشراكات والتعاقدات الذكية

- تطوير خارطة الطريق التنفيذية لدمج مهارات التفاوض الاستراتيجي في العمليات اليومية بمرونة وشفافية تنفيذية تضمن حماية المكتسبات الوطنية.
- تصميم بروتوكولات الحوكمة الذكية الخاصة بإدارة التحالفات لضمان استدامة النزاهة والشفافية والوضوح في كافة مراحل التفاوض والتعاقد الرقمي.
- منهجية إعداد ملفات التميز للمنافسة في الجوائز الوطنية مع التركيز على الابتكار في بناء التحالفات العابرة للحدود والريادة والرشاقة والنمو.
- تمرين مختبر المحاكاة لإدارة المعضلات التفاوضية المعقدة في البيئات الرقمية وصياغة الحلول الاستباقية الناجحة والتميز في الأداء الحكومي الشامل.

المخرجات الرئيسية للدورة:

- امتلاك استراتيجية "حصانة تفاوضية" تضمن نزاهة الموقف الحكومي في التحالفات بنسبة 100%.
- القدرة على حل العضلات التفاوضية الرقمية المعقدة بمرونة تامة وتوافق مع متطلبات السيادة الوطنية.
- إتقان أدوات الرقابة الأخلاقية على الأنظمة الذكية لضمان شفافية التحالفات وتفسير مخاطر الانحياز.
- بناء سجل "ممارسات فضلى" في إدارة الشراكات يدعم اتخاذ القرار القيادي الآمن والمستدام.
- تحقيق جاهزية كاملة للمفاوض والمؤسسة للمنافسة في فئات "الريادة، الحوكمة، والشفافية" والتميز المؤسسي.

الفئة المستهدفة:

- القادة والمدراء المعنيون بصياغة الشراكات والتحالفات في الجهات الحكومية والاتحادية.
- المستشارون القانونيون وخبراء التعاقدات الدولية في المؤسسات السيادية.
- مدراء إدارات الاستراتيجية والتميز المؤسسي والامتثال والحوكمة.
- مسؤولو العلاقات الدولية والتعاون الدولي القائمون على تطوير الشراكات الاستراتيجية.
- الكوادر الحكومية الطموحة الساعية لامتلاك جدارات "المفاوض الاستراتيجي الرقمي النزيه".



أساليب التدريب:

يتم استخدام بعض من الأساليب التالية أو الكل حسب المتطلبات لكل تخصص :

- دراسة الحالة المعقدة (Complex Case Studies)
- المحاكاة والألعاب الاستراتيجية (Simulation and War Gaming)
- ورش العمل القائمة على التفكير التصميمي (Design Thinking Workshops)
- حلقات النقاش مع خبير من القطاعين العام أو الخاص. (Expert Panels)
- المختبرات التكنولوجية التفاعلية (Interactive Technology Labs)
- التعلم من الأقران عبر الجهات الحكومية (Inter-Agency Peer Learning)
- نهج التعلم المدمج والمستمر (Blended & Continuous Learning Approach)