JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض

الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض دورة تدريبية مدتها أسبوعين لمسؤولي وزارات الصحة ومديري المنظمات الصحية الدولية غير الحكومية وقادة الشراكات في المستشفيات الذين يبرمون اتفاقيات صحية عابرة للحدود، وتنتهي بإعداد ملف تفويض تفاوضي لاتفاقية حقيقية. فالأوبئة والتمويل المجمع وسلاسل إمداد الأدوية لم تعد تعرف حدودا، لذا تحتاج المؤسسات الصحية إلى مفاوضين يحولون الأدلة الصحية إلى تعهدات راسخة. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض.

لماذا تهم الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض الآن

تشكل ثلاث قوى الدبلوماسية الصحية اليوم. فالاستعداد للأوبئة يعتمد على تبادل سريع لعينات العوامل الممرضة وإشارات الترصد والتدابير المضادة بين دول لا تثق ببعضها دائما. كما يدفع تراجع حماس المانحين وتبدل أولويات المساعدات الوزارات والمنظمات نحو التمويل المشترك والصناديق المختلطة والمنح القائمة على النتائج. وتوقع المستشفيات بشكل متزايد اتفاقيات توأمة وإحالة وتبادل كوادر مع شركاء من الخارج. والمؤسسة التي تحسن التفاوض تحمي وصولها إلى اللقاحات والتمويل والخبرات، أما التي تفاوض بضعف فتوقع نصوصا غامضة تنهار تحت الضغط. وترتكز الدورة على التفاوض المبدئي والبديل الأمثل لاتفاق تفاوضي BATNA ونهج الصحة في جميع السياسات.

المستفيدون من الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض

- المسؤولون عن صياغة المواقف الوطنية في الجمعيات الصحية متعددة الأطراف والاتفاقيات الصحية الثنائية
- مديرو المنظمات الذين يفاوضون على شروط المنح وأدوار التحالفات وترتيبات الوصول مع المانحين والسلطات المضيفة
- قادة الشراكات في المستشفيات الذين يبنون اتفاقيات التوأمة والإحالة والتدريب السريري مع مؤسسات أجنبية
- منسقو التأهب للطوارئ الذين يرتبون الترصد عبر الحدود وتبادل العينات وإيفاد الكوادر الإضافية
- المستشارون الذين يطلعون الوزراء ومجالس الإدارة على الأبعاد الصحية والتجارية والأمنية لأي نص مقترح

يستفيد وفد التفاوض الذي يحضر أعضاؤه معا، من المختصين الفنيين والقانونيين وخبراء التمويل، أكثر من غيره لأنه يتدرب على تفويض موحد قبل مواجهة طرف مقابل حقيقي.

قدرات الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض

ينتقل المشاركون من الدليل الصحي إلى النص الموقع، موازنين بين السيادة والتضامن وواقع التمويل في كل مرحلة من مراحل التفاوض.

- رسم مصالح كل طرف ونفوذه وخطوطه الحمراء على طاولة التفاوض — لرؤساء الوفود عند تحديد التفويض
- بناء موقف تفاوضي مدعوم بأدلة عبء المرض والتكلفة — للوزراء عند اعتماد الموقف الرسمي
- تصميم هياكل التمويل المشترك والصناديق المجمعة للمبادرات الصحية الدولية — للمانحين ووزارات المالية
- تحديد بنود التعاون في الأوبئة بشأن البيانات والعينات وتقاسم المنافع — لقادة التأهب والمختبرات
- تطبيق التفاوض المبدئي وتحليل BATNA تحت ضغط الوقت — لرؤساء الوفود خلال الجلسات العامة
- إيصال التنازلات والنتائج إلى الجهات المعنية في الداخل — لمجالس الإدارة والبرلمانات والمستشفيات الشريكة

مصطلحات الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض الأساسية

- الدبلوماسية الصحية العالمية — تفاوض بين الدول والوكالات والجهات غير الحكومية يشكل السياسات والموارد الصحية خارج الحدود الوطنية.
- التفويض التفاوضي — الصلاحية المكتوبة التي تحدد أهداف الوفد ومواقفه البديلة وحدوده قبل بدء المحادثات.
- BATNA — أعلى نتيجة يحققها طرف إذا فشلت المحادثات، وتستخدم للحكم على جدوى قبول الاتفاق.
- تقاسم المنافع — ترتيبات تمنح من يقدم العينات أو البيانات وصولا عادلا إلى اللقاحات والتشخيصات والعلاجات الناتجة.
- التمويل المشترك — تمويل تساهم فيه الحكومة المستفيدة والشركاء الخارجيون بموارد للمبادرة الصحية نفسها.
- مذكرة التفاهم — نص غير ملزم يسجل النوايا المشتركة والأدوار وترتيبات التنسيق بين الشركاء الصحيين.

الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض يوما بيوم

اليوم 1: مشهد الدبلوماسية الصحية العالمية

- المنتديات الصحية متعددة الأطراف والثنائية والإقليمية — اختيار ساحة التفاوض المناسبة
- الجهات الحكومية وغير الحكومية في الدبلوماسية الصحية — تحديد من يصنع النتائج
- أجندات الأمن الصحي والتجارة والتنمية — تأطير رهانات النص المطروح
- نهج الصحة في جميع السياسات — ربط الأهداف الصحية بالوزارات الأخرى
- القوة الناعمة والتعاون الصحي — الموازنة بين السمعة والمكاسب الملموسة

اليوم 2: خرائط أصحاب المصلحة والمصالح

- مصفوفة القوة والاهتمام للوفود — ترتيب أولويات التواصل مع الأطراف الرئيسية
- تحليل المصالح مقابل المواقف — كشف الاحتياجات الحقيقية للطرف المقابل
- خرائط التحالفات والتكتلات — رصد الحلفاء قبل الجلسات العامة
- تحليل الجهات المعنية في الداخل — توقع عقبات الموافقة الرسمية
- أصوات المجتمع المدني والقطاع الخاص — إدارة النفوذ وتضارب المصالح

اليوم 3: بناء الموقف التفاوضي

- موجزات أدلة عبء المرض — تأسيس المطالب على احتياجات صحة السكان
- حجج فعالية التكلفة — تبرير الطلبات أمام جهات التمويل
- صياغة التفويض والخطوط الحمراء — تحديد الحدود المعتمدة قبل المحادثات
- تحليل BATNA ونقطة التحفظ — تقرير متى ينسحب الوفد
- أوراق المواقف ونقاط الحديث — توحيد رسالة كل أعضاء الوفد

اليوم 4: أساليب التفاوض وتكتيكاته

- نموذج التفاوض المبدئي — فصل الأشخاص عن المشكلة
- المساومة التكاملية مقابل التوزيعية — توسيع الخيارات قبل تقسيمها
- الإرساء والتأطير وأنماط التنازل — تشكيل التوقعات عبر الجولات
- إجراءات التوافق ونص الرئيس — دفع المسودات متعددة الأطراف إلى الأمام
- أساليب التفاوض بين الثقافات — تكييف النهج مع أعراف الطرف المقابل

اليوم 5: الاتفاقيات الصحية ونصوص المعاهدات

- الصكوك الملزمة وغير الملزمة — الاختيار بين المعاهدة والاتفاق والمذكرة
- صياغة البنود والنصوص بين قوسين — حسم الصياغات المختلف عليها سطرا بسطر
- التحفظات والاستثناءات وبنود المراجعة — حماية المرونة بعد التوقيع
- أحكام الرصد ورفع التقارير — جعل التعهدات قابلة للتحقق
- آليات تسوية النزاعات — معالجة الخلافات دون انهيار الاتفاق

اليوم 6: تمويل المبادرات الصحية الدولية

- الصناديق المجمعة وقنوات التمويل متعددة الأطراف — اختيار أداة التمويل الملائمة
- التمويل المشترك وخطط الانتقال — نقل التكاليف من المانحين إلى الحكومات
- التمويل القائم على النتائج والتمويل المختلط — ربط الصرف بمخرجات موثقة
- التفاوض على اتفاقيات المنح — تأمين شروط عملية للجهات المنفذة
- مناصرة الموازنة لدى وزارات المالية — حماية المخصصات الصحية محليا

اليوم 7: التعاون في الأوبئة عبر الحدود

- الإبلاغ عن الأحداث وتبادل المعلومات — الاتفاق على ترتيبات إنذار في وقتها
- تبادل عينات العوامل الممرضة والبيانات الجينومية — الموازنة بين السرعة والسيادة
- تقاسم المنافع والوصول إلى التدابير المضادة — ضمان توزيع عادل للقاحات
- التدابير الصحية الحدودية ونصائح السفر — الموازنة بين الصحة العامة والتجارة
- الكوادر الإضافية وترتيبات العون المتبادل — إيفاد المستجيبين عبر الحدود

اليوم 8: الشراكات بين المستشفيات والمؤسسات

- اتفاقيات التوأمة والمستشفيات الشقيقة — هيكلة تبادل سريري طويل الأمد
- اتفاقيات الإحالة ونقل المرضى عبر الحدود — توزيع التكلفة والمسؤولية القانونية
- ترتيبات تنقل القوى العاملة الصحية — تطبيق مبادئ التوظيف الأخلاقي
- شراكات الإمداد الطبي والمشتريات — التفاوض على شروط الشراء المشترك
- مراجعات أداء الشراكات — تجديد الاتفاقيات أو الخروج منها

اليوم 9: دبلوماسية الأزمات والتواصل

- تحليل الجمود وخيارات الاختراق — استئناف المحادثات المتوقفة
- الوساطة وتيسير الطرف الثالث — الاستعانة بجهات محايدة لسد الفجوات
- الرسائل الإعلامية والعامة أثناء المحادثات — حماية مساحة التفاوض
- إحاطات الوزراء ومجالس الإدارة — الحصول على الموافقة على التنازلات النهائية
- خرائط طريق التنفيذ بعد الاتفاق — تحويل التوقيعات إلى إنجاز فعلي

اليوم 10: ممارسة ملف التفويض التفاوضي

- تحديث خريطة أصحاب المصلحة لحالة حقيقية — تأكيد الأطراف ذات الأولوية
- الدفاع عن مقترح التمويل — اختبار شروط التمويل المشترك أمام الاعتراضات
- محاكاة بنود التعاون في الأوبئة — التفاوض على البيانات وتقاسم المنافع
- محاكاة تفاوض متعدد الأطراف — تطبيق التكتيكات عبر عدة جولات
- ملف التفويض التفاوضي — استكمال التفويض والمواقف والبدائل

تطبيق الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض بعد الدورة

- قيادة جلسة لرسم خريطة أصحاب المصلحة لاتفاقية صحية قادمة، مع تسجيل مصالح كل طرف وخطوطه الحمراء وفرص التحالف معه.
- إجراء تمرين تفويض مع الزملاء يختبر BATNA والمواقف البديلة وتسلسل التنازلات قبل جولة المحادثات التالية.

أسئلة حول الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض

ما الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض ولماذا تهم الآن؟

الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض هي ممارسة إبرام الاتفاقيات الصحية بين الدول والوكالات والشركاء. وتهم الآن لأن الأوبئة وتقلص المساعدات وسلاسل الإمداد المشتركة تتطلب تعهدات راسخة عبر الحدود تحمي الوصول إلى التمويل والتدابير المضادة والخبرات.

من يستفيد أكثر من تدريب الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض؟

يستفيد أكثر مسؤولو وزارات الصحة ومديرو المنظمات الدولية وقادة الشراكات في المستشفيات. وستستفيد إذا كنت تصوغ المواقف أو تفاوض على شروط المنح والشراكات أو تنسق التعاون في الأوبئة أو تطلع القادة على ما يترتب على نص صحي مقترح.

كيف تختلف الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض عن دورة عامة في العلاقات الدولية؟

تركز الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض على النصوص والأدلة الصحية تحديدا. فبدلا من نظريات السياسة الخارجية العامة، تعمل على حجج عبء المرض وهياكل التمويل الصحي وبنود تبادل العينات واتفاقيات الشراكة بين المستشفيات، مع تطبيقها عبر خرائط أصحاب المصلحة ومحاكاة التفاوض.

ماذا تعود به من تدريب الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض؟

تعود بتفويض مكتمل لاتفاقية حقيقية. يتضمن خرائط أصحاب المصلحة والمواقف المبنية على الأدلة وشروط التمويل وبنود التعاون في الأوبئة والخيارات البديلة، جاهزا ليطوره ويعتمده وفدك أو فريق الشراكة لديك.

الدبلوماسية الصحية العالمية والتفاوض: الطريق إلى الأمام

يمنح ملف التفويض التفاوضي الوفد سجلا واحدا متفقا عليه للأهداف والأدلة والخطوط الحمراء والبدائل. وأول استخدام له هو تقرير الدخول في محادثات اتفاقية محددة أو تأجيلها. ويعتمد عليه رؤساء الوفود وقادة الشراكات والوزراء المعتمدون، ومن المفيد بعد الجولة الأولى مراجعة سلوك الأطراف الفعلي مقارنة بخريطة أصحاب المصلحة.