

ثلاثة أنواع من القوة في التفاوض

ثلاثة أنواع من القوة في التفاوض

❖ تعتمد قوتك في التفاوض على عوامل موضوعية وذاتية على طاولة المفاوضات. وقد حدد علماء النفس الاجتماعي عدة أنواع مختلفة من القوة التي تعمل داخل المجتمع، وغالباً ما تظهر هذه الأشكال نفسها من القوة في المفاوضات. إن فهم مصدر القوة سواء كانت ناتجة عن الخبرة أو العلاقات أو السلطة أو المعلومات أو الوصول إلى الموارد، يمكن أن يساعد المفاوضين على إدراك نقاط قوتهم الخاصة وكذلك نقاط قوة الطرف الآخر. ومن خلال تحديد هذه المصادر المختلفة للقوة واستخدامها بطريقة مدروسة، يمكن للمفاوضين تعزيز موقفهم، وتوجيه مسار الحوار، والتقدم بشكل أكثر فاعلية نحو اتفاقات تحقق منفعة متبادلة.

الأنواع الثلاثة الرئيسية للقوة في التفاوض

- ❖ -ينشأ نوعان من القوة من خصائص موضوعية لعملية التفاوض.
- ❖ أولاً، غالباً ما تُعرّف القوة بأنها قلة الاعتماد على الآخرين. ويرتبط هذا النوع من القوة في التفاوض بما يسمى بالبدل الأفضل في حال عدم التوصل إلى اتفاق (BATNA). فعندما يمتلك الشخص بديلاً قوياً قبل الدخول في التفاوض، فإنه يكون أقل اعتماداً على الطرف الآخر لتلبية احتياجاته مقارنةً بحالته إذا كان لديه بديل ضعيف أو لا يملك بديلاً على الإطلاق.
- ❖ ثانياً، تمنح بعض المناصب والأدوار والمسميات الوظيفية قوة بحد ذاتها بسبب السلطة أو السيطرة التي توفرها على مجموعة واسعة من النتائج المهمة. ويُعرف هذا النوع من القوة باسم قوة الدور، وغالباً ما يظهر في الهياكل التنظيمية داخل المؤسسات.
- ❖ *أما الشكل الثالث من القوة الذي يمكنك إحضاره إلى المفاوضات فهو القوة النفسية. وفي الواقع، يمكن أن يشعر الشخص بإحساس نفسي بالقوة حتى عندما يفتقر إلى القوة الموضوعية.

ثلاثة أنواع من القوة في التفاوض

❖ وقد أظهر البروفيسور كاميرون أندرسون من كلية هاس لإدارة الأعمال في جامعة كاليفورنيا في بيركلي أنه رغم اختلاف الناس في مدى شعورهم بالقوة النفسية في حياتهم، فإنهم يستطيعون خلق إحساس مؤقت بالقوة. فعندما يكون مستوى الثقة لديك منخفضاً، يمكنك تعزيزها من خلال التفكير في وقت من حياتك كنت فيه في موقع قوة.

❖ ومن المثير للاهتمام أن امتلاك القوة والشعور بالقوة يؤديان تقريباً إلى النتائج نفسها في التفاوض. فبغض النظر عن مصدرها، يكون للقوة تأثيرات متسقة ومتوقعة، إيجابية وسلبية على عملية التفاوض.

خلاصة الأمر: تكمن أهمية هذه الأنواع في قدرتها على إنجاح التفاوض.. فعندما تمتلك البديل القوي.. والقوة النفسية.. فهذا يضمن لك الوصول إلى حل يرضي الأطراف كلها ويحقق أفضل المكاسب.

شكراً لكم