

استراتيجية BATNA

هل ينبغي لك الكشف عن BATNA الخاصة بك؟

استراتيجية BATNA: هل ينبغي لك الكشف عن BATNA الخاصة بك؟

ما هي استراتيجية BATNA التي ستتبعها في مفاوضاتك المهمة القادمة؟ فيما يلي ست طرق لاستخدام أفضل بديل لاتفاق تفاوضي لصالحك. وغالباً ما يتساءل المفاوضون عما إذا كان ينبغي لهم الكشف عن BATNA الخاصة بهم للطرف الآخر، وإذا فعلوا، ففي أي مرحلة من عملية التفاوض يجب أن يتم ذلك. ستساعدك الإرشادات الستة التالية فيما يجب فعله وما لا يجب فعله على إدارة استراتيجية BATNA بثقة.

ستة إرشادات لاستراتيجية BATNA

لا تكشف عن BATNA ضعيفة.

❖ هذه من أساسيات التفاوض: لا تشارك BATNA الخاصة بك مع الطرف الآخر إذا كانت ضعيفة للغاية. يُعرف البديل السيئ أيضاً باسم WATNA، أي أسوأ بديل لاتفاق تفاوضي. إخبار مورد على سبيل المثال بأنك فقدت شريكك الأخير وأنك في أمس الحاجة لإبرام صفقة جديدة هو طريقة مؤكدة لضمان أن يرفع المورد السعر عليك. تجنّب الظهور بمظهر المتعجل، أو المرهق، أو الكشف عن أن جدولك مفتوح، فكلّها «إشارات» محتملة تدل على أنك متحمس لإغلاق الصفقة.

استراتيجية BATNA: هل ينبغي لك الكشف عن BATNA الخاصة بك؟

لا تبالغ بشأن BATNA الخاصة بك

❖ ماذا لو سأل الطرف الآخر مباشرة عن BATNA الخاصة بك؟ اشرح وبصدق أنك تعمل على عدة احتمالات، لكنك تفضل التركيز في الوقت الحالي على الصفقة المطروحة. قاوم الرغبة في المبالغة أو اختلاق BATNA لتعزيز قوتك التفاوضية. ستعرض أخلاقياتك وسمعتك للخطر إذا كشف أنك تبالغ أو تسيء تمثيل الحقائق أو تكذب.

لا تكشف عن BATNA مبكراً جداً.

❖ حتى لو كنت متأكداً من أن استراتيجية BATNA لديك قوية للغاية، تريت قبل الكشف عنها. فقد يفهم ذلك على أنه تهديد: «إن لم تمنحني صفقة أفضل من التي عرضتها للتو، فسأنسحب». التهديدات في التفاوض تخلق أجواء تنافسية وتعيق قدرتك على استكشاف مقايضات تولد قيمة.

❖ -علاوة على ذلك، إذا لم يعتقد الطرف الآخر أن BATNA الخاصة بك قوية كما تعتقد أنت، فقد يساوم بشدة أكبر مما لو لم يكن على علم بأفضل بديل لديك. وقد يحاول الطرف الآخر حتى إضعاف BATNA الخاصة بك. على سبيل المثال، إذا أخبرت صاحب عمل محتملاً بأن لديك عرضاً رائعاً سينتهي خلال 24 ساعة، فقد يحاول إطالة المفاوضات حتى ينقضي الموعد النهائي.

❖ -وأخيراً، ضع في اعتبارك أن BATNA قوية قد تكون ورقة تفاوضية مفيدة في نهاية التفاوض بعد استنفاد الاستراتيجيات الأخرى.

استراتيجية BATNA: هل ينبغي لك الكشف عن BATNA الخاصة بك؟

اعمل على تحسين BATNA الخاصة بك بنشاط.

❖ لا يكفي مجرد الحديث عن BATNA الخاصة بك. بل عليك أن تفعل كل ما بوسعك لتحسينها. بالنسبة للباحث عن عمل، قد يعني ذلك الاستمرار في البحث عن فرص عبر شبكة علاقاته أو التفكير في مسارات أخرى، مثل العودة إلى الدراسة.

لا تسمح لهم بإقناعك بالتخلي عن BATNA الخاصة بك.

❖ افترض أنك متحمس لاستراتيجية BATNA لديك وترغب في إبرازها: «لدي صفقة رائعة بانتظاري في وكالة سوبارو القريبة، لكنني أردت أن أرى ما الذي ستقدمه هوندا أولاً». لا تتفاجأ إذا بدأ الطرف الآخر بسرد قصة عن سيارة سوبارو غير موثوقة امتلكها قبل عشر سنوات، وكيف أنه لن يشتري واحدة مرة أخرى. بالطبع، من الحكمة التحقق من أي ادعاءات قد تكون مشروعة حول BATNA الخاصة بك، لكن تذكر أن لديهم حوافز حقيقية لإقناعك بأن خياراتك الخارجية ليست جيدة كما تظن.

شجعهم على مشاركة BATNA الخاصة بهم.

❖ يتردد المفاوضون أحياناً في سؤال الأطراف المقابلة عن BATNA الخاصة بهم خوفاً من اكتشاف أنه لا يمكن منافستها. في الواقع، هذه معرفة ينبغي السعي إليها لا تجنبها. إذا لم يكن بإمكانك تقديم ما يمكنهم الحصول عليه من طرف آخر، فإن كشف هذه الحقيقة وإنهاء التفاوض سيوفر الوقت على الجميع. وعلى الجانب الآخر، قد تكشف أسئلتك عن BATNA الطرف الآخر أنه يمتلك بديلاً سيئاً وهي معلومة قيمة ستضعك في موقف تفاوضي أقوى.

استراتيجية BATNA: هل ينبغي لك الكشف عن BATNA الخاصة بك؟

خلاصة الأمر: بشكل عام لا ينصح بالكشف عن استراتيجية باتنا (أفضل بديل لاتفاق تفاوضي) الخاصة بك مبكراً أو بشكل كامل لأن ذلك قد يضعف موقفك التفاوضي.. احتفظ بـ BATNA لنفسك واستخدم قوتها في تحديد مسار المفاوضات ولا تكشف عنها إلا إذا كان ذلك يخدم مصلحتك النهائية بوضوح.



شكراً لكم