

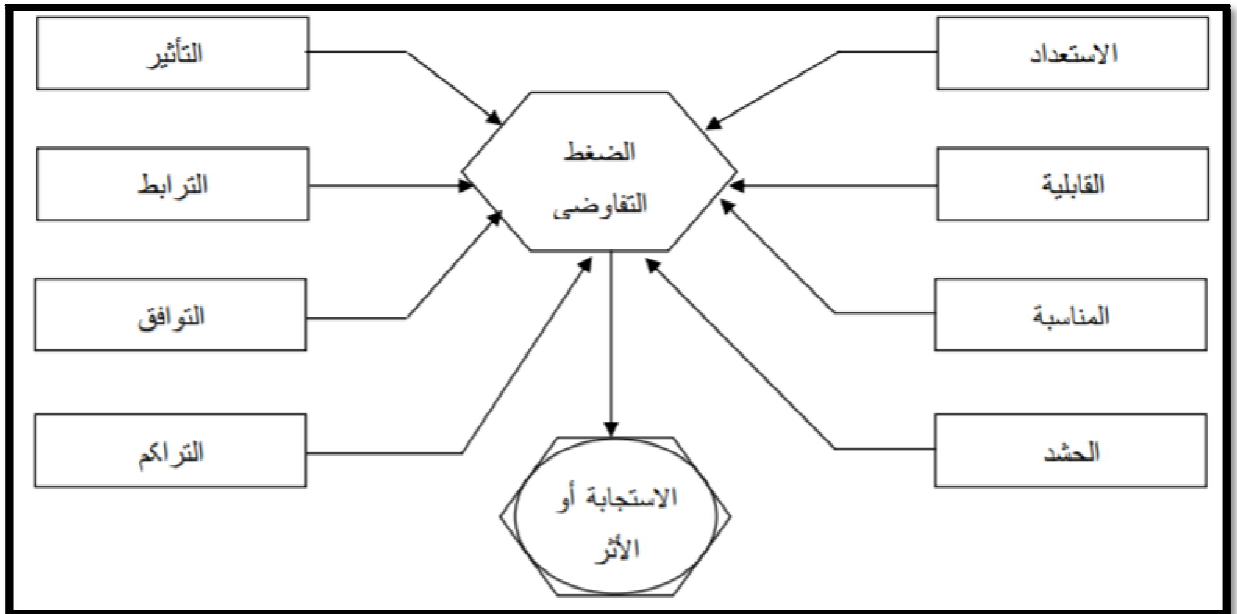
المحاضرة 05

الضغط التفاوضي

إن التأثير الايجابي في موقف الطرف المتفاوض معه لا يأتي بنتائجه المرجوة إلا باستخدام الضغط التفاوضي الأنسب (وفق كل حالة) وبالنظر إلى نمط(نوع) الشخص أو الفريق المتفاوض معه، وموضوع التفاوض وكذا الظروف المحيطة بالعملية التفاوضية.

عموما الضغط التفاوضي يرتبط بمجموعة من العناصر اللازم توافرها وحشدها لغرض ممارسة الضغط التفاوضي المطلوب في الوقت المناسب والقوة المناسبة حتى يتحقق معه التأثير المطلوب، أو الاستجابة المطلوبة (ينظر الشكل رقم 01).

شكل رقم 01: عناصر الضغط التفاوضي



1- الاستعداد:

يجب أن يكون الطرف الآخر المتفاوض معه لديه الاستعداد التام للتفاوض وتحمل ضغوط تفاوضية معينة، والاستجابة لهذه الضغوط بالشكل المطلوب.

2- القابلية للضغط أو لتوليد الضغوط التفاوضية:

يجب أن يكون الموقف التفاوضي قابلاً للضغط وأن يكون لل قضية التفاوضية مجال خاص لتوليد الضغوط التفاوضية بشكل فعال، أي أن موضوع التفاوض يستدعي فعلاً ممارسة نوع من الضغوطات على الطرف الآخر وهناك مجال للقيام به دون التغيير السلبي في موقف المتفاوض معه.

3- المناسبة:

يجب أن يكون الضغط مناسباً، أي أن لا يكون مبالغاً فيه أو أقل من الحجم المطلوب. بمعنى أن نمارس الضغط التفاوضي بالصورة التي تنعكس إيجاباً على مسار العملية التفاوضية وتحقق الأهداف المخطط لها، ولا نمارس ضغطاً يجعل موقف الطرف المتفاوض معه يتجه اتجاهها سلبياً لا يخدم المصالح المشتركة للطرفين، ويعيق العملية التفاوضية.

4- الحشد:

يجب حشد (جمع) كافة العوامل المختلفة التي تعمل على إنجاح الضغط التفاوضي، من حيث الوفرة والقوة وفي التوقيت المناسب الذي يكون فيه الطرف الآخر مهياً للاستجابة المطلوبة.

5- التأثير:

لابد أن يملك الضغط التفاوضي قوة التأثير على الطرف الآخر، وأن يكون في نفس الاتجاه المطلوب إحداثه، أو على الأقل أن يعمل على الوصول إلى هذا المجال على مراحل متعاقبة، أي أن يتم تنفيذ الضغط التفاوضي بصورة متواصلة ومتناسقة عبر جلسات أو فترات تفاوضية محددة، بحيث يحدث الضغط كل مرة تأثيراً معيناً، يحقق في الأخير التأثير المراد بلوغه بالشكل المطلوب.

6- الترابط:

الضغط التفاوضي عملية مترابطة لا تتم في فراغ، أو لا تنتهي أو تبدأ بفراغ، ولكنها مترابطة مع مجموعة العوامل التي تحيط بهذا الضغط وترد إليه وتولده، ويقصد بذلك أن الضغط التفاوضي يكون نتيجة ردة فعل سلبية أو موقف سلبي من قبل الطرف المتفاوض معه، أو نتيجة عوامل البيئة التفاوضية الغير ملائمة، فهي تولده وتعمل على تغيير مسار المفاوضات التجارية إلى الطريق الذي لا يخدم المصالح المشتركة ويعيق بلوغ الأهداف المرجوة بسلاسة.

7- التوافق:

يتحقق الضغط التفاوضي بكم وحجم وطاقة وشكل معين، ويجب أن تتوافق هذه العوامل مع عوامل الموقف التفاوضي، الزمن واللحظة التفاوضية، وطبيعة الشخص المتفاوض معه، بحيث إن لم يحدث هذا التوافق يحدث تنافر نتيجته عدم استجابة هذا الشخص لهذا الضغط التفاوضي ما يصعب الوصول إلى اتفاق بشأن القضية التفاوضية.

8- التراكم:

الضغط التفاوضي بالرغم من كونه لحظي إلا أنه مستمر، حيث أن قرار المتفاوض الذي سيتخذه لن يحقق أهدافه التفاوضية إلا من خلال عملية تراكم للنتائج الخاصة بالضغط التي سبق ممارستها خلال مرحلة التفاوض.