

نظرية المباريات في الإدارة والمفاوضات

تأليف: جيمس ميللر

السعر الذي تطلبه لأنه يجد سلعتك أفضل من السلعة التي يطرحها منافسوك. كما يوافق مديرك على زيادة راتبك إذا شعر بأنك تقدم له ما يبرر هذه الزيادة أو أنك ستترك العمل إذا لم يستجب لطلبك، إذا كنت متعاوناً ومنتجاً وملتزماً وتضيف - في نفس الوقت - قيمة تنظيمية وفنية وسلوكية للعمل. كل من المدير والعميل لن يقدموا على دفع ما يدفعه لك من باب الكرم أو المحبة وحدهما، فهذه تصورات مثالية لا تحدث في الواقع كثيراً، أو أنها ليس لها وزن كبير في ما يحدث في الواقع. كذلك الموظف، لن يلتزم وينتج وينضبط من باب المثاليات والولاء الفلسفي والنظري فقط. فهذه أيضاً مثاليات يمكن أن تتغير وتتبدل لأسباب شخصية أو عملية.

فطبقاً لنظرية المباريات، يتصرف الناس تبعاً لما تملبه عليهم مصلحتهم المباشرة وغير المباشرة في الأجلين القصير والطويل. ولا مجال في نظرية المباريات للمثل والأحلام التي لا تتحقق في الواقع. تدرس نظرية المباريات علاقاتنا وتعاملاتنا الواقعية اليومية المختلفة مع بقية الأشخاص والأطراف الذين نصادفهم في حياتنا. ويمكنك أن تتقن هذه النظرية نتيجة لتراكم خبراتك الحياتية. فنظرية المباريات

ألعاب ومباريات:

تتكون حياتنا من مجموعة من العلاقات. هذه العلاقات تحكمها قوانين، نطلق عليها قوانين اللعبة Rules of the game. في بعض الأحيان تحتم علينا قوانين اللعبة أن نتعاون كي ننجو من الخسارة، وفي أحيان أخرى تفرض علينا اللعبة أن نتقاتل كي نكسب. فألعاب الحياة لا تهدف إلى الترفيه ولا تعرف اللهو، وإنما هي ألعاب جادة. ولذلك نطلق عليها المباريات. لأنه لفظ أكثر جدية من لفظ الألعاب.

قد نكسب بعض المباريات ونخسر بعضها الآخر. ولكي تزيد فرصنا في الكسب وتقل فرص الخسارة، علينا أن ندرس نظرية المباريات ونتقنها. وهذا ما سنحاوله في هذه الخلاصة.

مجال نظرية المباريات:

تتعامل نظرية المباريات مع ما يحدث في الواقع وفي كل يوم، وهي لا تتعامل مع ما نتصوره في الخيال أو ما نراه في الأحلام. عميلك - مثلاً - يوافق على دفع

