

ภาคที่ 135 พลังอำนาจ (Negotiation Power)

ที่มา : <http://www.ismed.or.th/SME2/src/upload/knowledge/1181638776466e6078ba7d8.pdf>



ความหมายอย่างสั้น

พลังอำนาจ คืออะไร?

พลังอำนาจ (Negotiation Power) หมายถึง อิทธิพลหรืออำนาจที่ใช้ควบคุมฝ่ายตรงข้ามในสถานการณ์หนึ่งๆ ให้เกิดผลสำเร็จตามที่ต้องการ การใช้พลังอำนาจจะมีประสิทธิภาพเมื่อฝ่ายหนึ่งมีพลังอำนาจเหนือกว่าอีกฝ่ายจนสามารถบงการให้การตกลงเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตนต้องการได้ การใช้อำนาจให้มีประสิทธิผลจะต้องพิจารณาผลลัพธ์ในระยะสั้นและระยะยาว ความสำคัญของเรื่อง

ผมจะเอาอย่างนี้ มีปัญหาอะไรมั๊ย ?

บ่อยครั้งที่การเจรจาดูเหมือนว่าจะไม่สามารถลงเอยได้ คู่เจรจาแต่ละฝ่ายต่างไม่พอใจกับข้อเสนอของอีกฝ่าย ส่งผลให้การเจรจายืดเยื้อหรือล้มเลิกไป ทั้งสองฝ่ายนอกจากจะไม่ได้รับผลประโยชน์ ยังต้องเสียเวลา ค่าใช้จ่ายในการเจรจา รวมถึงค่าใช้จ่ายสำหรับการเจรจาครั้งใหม่หรืออาจต้องยอมรับกับผลตอบแทนต่ำกว่าที่กำหนดไว้ แต่หากฝ่ายใดมีพลังอำนาจที่จะทำการควบคุมหรือบังคับฝ่ายตรงข้ามได้ และนำมาใช้ในการเจรจาที่ไม่มีข้อสรุปนั้นจะช่วยให้การเจรจาลุล่วงไปได้ และแสดงให้เห็นถึงความได้เปรียบที่เหนือกว่าฝ่ายตรงข้ามอีกด้วย การใช้พลังอำนาจนอกจากจะช่วยให้เกิดความสำเร็จลุล่วงแล้ว ยังอาจทำให้สถานการณ์กลับตาลปัตรเกิดผลเสียขึ้นแก่คู่เจรจาฝ่ายตรงข้ามอีกด้วย ก่อนตัดสินใจใช้พลังอำนาจจึงควรพิจารณาถึงข้อดี ข้อเสีย และประเมินผลลัพธ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นให้ดีก่อน

ความหมายอย่างละเอียด

ความหมายของการใช้พลังอำนาจ

พลังอำนาจ หมายถึง การควบคุม อำนาจหน้าที่ หรืออิทธิพลที่ฝ่ายหนึ่งใช้กับอีกฝ่ายหนึ่ง หรือในสถานการณ์หนึ่งๆ จนสามารถบงการให้การตกลงเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตนต้องการได้ ฝ่ายที่มีอำนาจน้อยกว่าอาจขัดเคืองต่อการใช้พลังอำนาจมาบีบบังคับให้เขายอมตาม และอาจนำไปสู่การต่อต้านทั้งเปิดเผยหรือซ่อนเร้น ความพยายามที่จะก่อการร้ายหรือการแก้เผ็ดในรูปแบบต่างๆ

ตัวอย่างของการใช้พลังอำนาจที่พบเห็นได้ในการเจรจาระหว่างประเทศ จะใช้เป็นยุทธวิธี โดยการให้หรือยับยั้งความช่วยเหลือทางด้านเศรษฐกิจ การลงโทษทางการค้าหรือการข่มขู่ว่าจะใช้กำลังทหารโจมตี การใช้พลังอำนาจในการเจรจาธุรกิจเพื่อกดดันหรือบีบบังคับให้คู่เจรจายินยอม ก็มีให้เห็น เช่น หากบริษัท ข ไม่ให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ของบริษัท ก บริษัทก็จะเลิกใช้สินค้าจากบริษัท ข เป็นต้น

ก่อนตัดสินใจใช้กลยุทธ์พลังอำนาจนั้น ต้องพิจารณาผลดี ผลเสียจากการใช้ทั้งในระยะสั้น และระยะยาว และพิจารณาผลกระทบที่จะมีต่อไปบุคคลภายนอก ทั้งสหภาพ กลุ่มลูกค้า หรือซัพพลายเออร์ด้วยว่า มุมมอง ความเห็นของกลุ่มบุคคลเหล่านี้มีความสำคัญและมีผลกระทบจนเราต้องเอาใจใส่หรือไม่ หากมีแล้วการใช้พลังอำนาจจะทำให้เกิดภาพอย่างไร ผลประโยชน์ระยะสั้น ระยะยาวเป็นอย่างไร และจะมีแรงกดดันอะไรในปัจจุบันมาเกี่ยวข้องบ้าง

คำถามสำหรับการตัดสินใจใช้พลังอำนาจ

ทุกครั้งที่จะตัดสินใจใช้พลังอำนาจนั้น เราควรตอบคำถามเหล่านี้เสียก่อน ได้แก่

1. การใช้พลังอำนาจในครั้งนี้จะถูกมองว่าชอบธรรมหรือไม่
2. ทำให้เกิดความรู้สึกเป็นภัยคุกคามที่ฝ่ายตรงข้ามจะทำการตอบโต้โดยทันทีหรือไม่
3. จะถูกมองว่าเป็นตัวอย่างสำหรับเหตุการณ์ในอนาคต หรือถูกมองว่าเป็นเหตุการณ์เพียงครั้งเดียว หากการใช้พลังอำนาจดูมีเหตุผล และอีกฝ่ายมองว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้อง โอกาสที่จะก่อศัตรูก็มีน้อยลง แต่อาจบั่นทอนศักดิ์ศรีของอีกฝ่ายได้ ฉะนั้น เราต้องทำการวิเคราะห์ต่อว่าฝ่ายตรงข้ามจะกลัวการใช้พลังอำนาจคุกคามหรือกลัวเสียหายมากกว่ากัน หากกลัวเสียหายมากกว่า ก็ควรใช้วิธีที่จะส่งผลกระทบต่อหน้าตาของฝ่ายตรงข้ามมาบีบบังคับ แต่หากกลัวการคุกคามมากกว่าก็ควรใช้พลังอำนาจไปบังคับโดยตรงเลย เช่น การตัดสินใจใช้กฎหมายเล่นงานหรือใช้คำขู่ว่าจะเปิดเผยการกระทำที่ไม่โปร่งใสของพนักงาน หากไม่เลิกการกระทำนั้นๆ เป็นต้น

การใช้พลังอำนาจยังต้องคำนึงถึงข้อจำกัดทางกฎหมาย และจริยธรรมอีกด้วย เช่น การใช้พลังอำนาจโดยขู่ว่าจะปล่อยสารพิษลงในแม่น้ำ หรือก่อความรำคาญในพื้นที่ของใครเพื่อให้เขายอมขายที่ให้เรานั้น นอกจากจะเป็นการทำบาปแล้วยังเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายอีกด้วย แต่เรื่องของกฎหมายและจริยธรรมนี้เป็นเพียงส่วนประกอบในการพิจารณาตัดสินใจในการใช้พลังอำนาจ สิ่งสำคัญที่เราต้องพิจารณา ได้แก่ ประสิทธิภาพของพลังอำนาจนั้นว่ามีความยืดหยุ่นหรือสั้นเพียงชั่วคราว และส่งผลกระทบต่อเราอย่างไรบ้าง

ข้อพิจารณาในการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

ควรใช้พลังอำนาจเมื่อไร

การใช้พลังอำนาจสามารถก่อให้เกิดปฏิกิริยาในทางลบได้ ควรเลือกมาใช้เมื่อเราได้ทำการวิเคราะห์เป้าหมายและกลยุทธ์อย่างรอบคอบแล้ว เป้าหมายแบบร่วมมือไม่ควรใช้พลังอำนาจไปบีบบังคับ แต่ควรใช้พลังอำนาจหากเรามีเป้าหมายที่ต้องการแก่งแย่ง ชิงชัย หรือ รุกราน เพื่อแสดงความสำคัญของฝ่ายเรา หรือเพื่อทำการป้องกันตนเองการใช้พลังอำนาจจะเหมาะสมกับกลยุทธ์แบบไม่มีการยินยอมแต่ไม่ควรใช้กับกลยุทธ์การแก้ปัญหา เพราะอาจทำให้ถูกมองว่าไม่จริงใจ และไม่ให้ความร่วมมือก็เป็นได้

คำไข (Keywords) : การเจรจาต่อรอง / พลังอำนาจ / การบีบบังคับ / การข่มขู่ / ภาพลักษณ์ / การตอบโต้ / การต่อต้าน / ผลกระทบ / จริยธรรม / ความเหมาะสมของการใช้อำนาจ / ความชอบธรรม / ความรู้อ้างอิง / นิยามธุรกิจ

แหล่งข้อมูล :

ลีโอ ฮอว์กินส์, ไมเคิล ฮัตสัน และพอพันธ์ วัชจิตพันธ์. (2538). คู่มือการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ.

กรุงเทพฯ : อินโฟมาร์ท.

เกี่ยวกับผู้จัดทำ :

ชื่อ - นามสกุล นายชนิตว์สรณ์ ตริวิทยาภูมิ

การศึกษา ปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ธุรกิจมหาบัณฑิต (English Program)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปี 2001

ประสบการณ์ ปัจจุบันทำงานตำแหน่ง Planning Officer ให้กับ

Thai Petrochemical Industry Public Company Limited (TPI)
