

القوة الناعمة في إدارة المنظمات

دكتور

عبدالرحيم محمد

مستشار التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي
أستاذ الإدارة العامة المساعد (منتدب) كلية المجتمع

drabdo68@yahoo.com

يعرف جوزيف ناي Joseph Samuel Nye القوة الناعمة بانها "القدرة على الحصول على ما تريد عن طريق الجاذبية بدلا من الإرغام أو دفع الأموال". وبالنظر إلى الإدارة من منطلق هذا المفهوم يتضح أن تحقيق الجاذبية في المنظمة يعتمد بشكل أساسي على ثقافة المنظمة وسياسات العمل والأنظمة المتبعة. وهنا يأتي ذكاء القيادة في المنظمة من خلال تحويل القوة الصلبة التي تفرضها اللوائح والقوانين والأنظمة إلى قوة ناعمة قائمة على الاقناع والتأثير. فكلما كانت هذه الأدوات تتسم بالمرونة كلما زادت القوة الناعمة للمنظمة وتأثيرها على الموظفين. وفي نفس الوقت القوة الناعمة للمنظمة تمتد إلى خارج حدودها للتأثير في جمهورها وأصحاب المصلحة وهو المؤثرين والمتأثرين بما تقدمه المنظمة. ويركز المفهوم على ان ما تفسده السياسة تصلحه الثقافة، ومن هذا المنطلق تعتبر ثقافة المنظمة التي تشكل فكرها وتوجهها نحو السوق والمجتمع قوة ناعمة تساعد في تحقيق الكثير من الأمور التي لا تستطيع ان تحققها النظم والقوانين، سواء على مستوى البيئة الداخلية وما بها من موظفين، او البيئة الخارجية وما بها من عملاء ومتعاملين معها. وبالتالي فالقوة الناعمة تركز على التوجيه دون الارغام على فعل الشيء وهذا يتشابه بشكل كبير مع مفهوم الوكز. (يمكن قراءة البحث الخاص بالكتاب على هذا الرابط :

https://aja.journals.ekb.eg/article_170338_a7cd440c3699b67f97f18dd

[0c4add164.pdf](#)

وحتى تكون القوة الناعمة للمنظمة أكثر تأثيرا هذا يتطلب أن تتبع الأدوات التي تحقق التأثير في العملاء لبناء وتشكيل انطباع إيجابي للمنظمة، لأن الانطباع هو المؤشر الذي يوضح مستوى القوة الناعمة في المنظمة. وكلما كانت القوة الناعمة للمنظمة عالية كلما ساهم هذا في تخفيض تكاليف التسويق وزيادة حجم المبيعات وارتفاع نسبة الربحية. فعندما تتمكن المنظمة من جعل الآخرين يعجبون بما تقدم المنظمة فهي لا تحتاج الانفاق كثيرا على الدعاية والاعلان والخدمات ، وكذلك لا تهتم كثيرا باستخدام أسلوب الترغيب والترهيب لتحريك الناس سواء داخل المنظمة او خارجها ، فالقوة الناعمة تركز على الأغراء لأنه الأكثر فعالية، وهي التي تساعد على تعزيز القيم لدى الجمهور وتقوية ارتباطهم بالمنظمة.

فالمنظمة لا تستطيع وحدها ان تحصل على ما تريد من مواد خام ومواد أولية وبشرية بسياسات مالية فقط ولكنها تحتاج إلى قوة ناعمة لخلق علاقات مع الأطراف الأخرى ومع أصحاب المصلحة حتى تحقق لها ما تريد.