

تمهيد:

تناول كثير من الباحثين صفات المقاول الشخصية، و التسييرية، وكيفية تصرفه إزاء إدارته للمقاوله. وحسب (R. Papin)؛ هنا كتعدد وتنوع كبير في الجوانب الواجب توفرها لدى المقاول الناجح، فليس بالإمكان اقتراح صفة تسمح بالقول إنه لدى شخص مزايا المقاول ناجح أملا، ولكنها كحد أدنى من الصفات التي ينبغي توفرها لدى الشخص صاحب الفكرة والتي يمكن حصرها فيما يلي:¹

- الطاقة والحركة: سلوك ضروري لا يمكن الاستغناء عنه، لأن عملية إنشاء مؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر، وتهيئة الوقت الكافي والطاقة اللازمة لإنجاز الأعمال.

- القدرة على احتواء الوقت: فنبغي على صاحب الفكرة القيام بتطوير مجموعة من الأنشطة في الحاضر، والتي سوف لن يكون لها أي تأثير إلا لاحقا، فلا يمكن تصور نجاح مؤسسة دون التفكير في المستقبل وتحديد الرؤية على المدى المتوسط والطويل.

- القدرة على حل مختلف المشاكل: فقد تواجه المقاول عدة عقبات، وهذا ما يفرض عليه محاولة حلها، واللجوء في بعض الأحيان إلى أطراف أخرى، ومع ذلك لا يجب نقل كل المشاكل إلى مستشار، لأنما قد يشكله مشكلة، لا يكون كذلك بالنسبة إلى مستشار أو مساعد.

- تقبل الفشل: يشكل الفشل جزءا من النجاح، وبالنسبة للمقاول فالفشل، والخطأ، والحلم هي مصادر لاستغلال فرص جديدة، وبالتالي تحقيق نجاحات مستقبلية.

- قياس المخاطر: ينبغي أن يواجه المخاطر التي تواجهه في المستقبل وأن لا يعتمد على الحظ الذي نادرا ما يتكرر، فالنجاح يأتي نتيجة لجهود طويلة، وعمل دائم، وتقييم مستمر للنشاط.

- التجديد والإبداع: فحتى تستمر المؤسسة، يجب أن تتطور من ناحية منتجاتها، أو هيكلها أو مخططها الاجتماعي، لهذا تنشأ ضرورة للانفتاح على التجديد والتطوير، وهذا ما يتطلب

قدرة على التحليل، واستعدادا للاستماع، وتوفير الطاقة اللازمة للاستجابة للتوجهات الجديدة التي ستكون مفاتيح تطوير المؤسسة.

- الثقة بالنفس: فيها يجعل المقاول أعماله ناجحة، حيث يملك شعورا متفوقا وحساس بأنواع

¹Papin, R. **Créer et développer son entreprise**. Paris: Dunod, 2006

المشاكل المختلفة، وبدرجات أعلى؛ إذ أظهرت الدراسات أننا لمقاولين بملكون الثقة بالنفس والقدرة على ترتيب المشاكل المختلفة، وتصنيفها، والتعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين. ومن أبرز الصفات التي يرى الباحثون أنه يجب التركيز عليها، لما لها من تأثير مباشر على مردود المفاوضة، سلوكيات المفاوض. فما هي الخصائص السلوكية للمفاوض؟

الخصائص السلوكية:

المفاوض الناجح هو الشخص ذو المهارات المتعددة، الذي يحسن استغلال الفرص أو حتى إيجادها في مجال مهنته. ولن تنحو لأفكاره إلى حقيقة إلا إذا تسم بروح المبادرة وحسن الابتكار.

ومن المهارات التي يشترط اكتسابها، نذكر:

1- المهارات التقنية: وهي التي تتمثل في الخبرة، والمعرفة و القدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف المجالات؛ من إنتاج، وبيع، وتخزين و تمويل. وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.

2- المهارات التفاعلية: وهي قدرات الاتصال، و نقل المعلومات، وامتصاص ردود الفعل والتخفيف من وقعها، ومناقشة القرارات قبل إصدارها، واكتساب قوة الإقناع التي يحتاجها المفاوض في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة للآخرين لإدارة النشاط. فالمفاوض مطالب بالسعي لإيجاد بيئة عمل تفاعلية، تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات و رعاية وتنمية الابتكارات، فضل عن تحقيق العدالة في توزيع الأعمال وتقسيم الأنشطة وإقامة قنوات اتصال متفاعلة، تضمن سير العمل بروح الفريق الواحد، وهذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الإنتاجية و تطوير العمل.

3- المهارات الإنسانية: وتتمثل في القدرات التي تمكن المفاوض تطوير علاقات، وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة. فهذه العلاقات تبنى على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري خلال مؤسسة، والاهتمام بمشكلات خارجها. وتهيئة الأجواء الخاصة بتقدير واحترام الذات، فضلا عن احترام المشاعر الإنسانية، والكيفية التي بها استثمار الطاقات خلال بناء بيئة عمل تركز على الجانب السلوكي والإنساني.

4- المهارات الفكرية: وتتمثل في اكتساب أسس ومبادئ علمية في ميدان الإدارة، واتخاذ القرار وتحليل المشكلات وحلها. لأن إدارة المشروعات تتطلب هذه المهارات الفكرية لتحديد السياقات والنظم، وصياغة لأهداف على أسس الترشيح والعقلانية.

5- المهارات التحليلية: أي القدرة على التفكير المجرد حيال نظرة المفاوض لمؤسسته ككل و ليس كجزء، وأن أجزاءها و وظائفها يتربط بعضها مع بعض. وهذا الإدراك في حد ذاته هو نتاج لتعقيدات العمل، وكثرة مواجهة المشاكل التي تستدعي حلولاً مناسبة.

6- المهارات الإدارية: ومنها:

- القدرة على التخطيط وتحديد الأهداف ومتابعة وتنفيذ الخطة.

- استغلال الكفاءات العاملة، وحسن تقدير مردودها.
- التحكم في تسيير المشروع، وحسن توزيع الأدوار بين المساهمين فيه.
- المعرفة الجيدة بالسوق، بالمنافسين والمستهلكين وبالتوزيع.
- الإبداع والابتكار والقدرة على تقديم شيء متميز خاص.
- تحديد الاحتياجات المالية وتوفيرها.
- توفير الأدوات والوسائل الإدارية، وعصرنتها، بما يخدم المشروع.