4- النموذج السياسي :

إن مصالح و طموحات وطرق تفكير مختلف الأطراف ذات المصلحة (Stakeholders) و خاصة منهم المساهمون و المديرون و العمال، ليست دائما مبنية على التعاون، فعند تعارض المصالح يعبر كل طرف عن عدم رضاه وصراعه مع الطرف الآخر من خلال المقاومة الصريحة أو الضمنية ، الشيء الذي يجبر السلطات الحاكمة على إلى سلوك إما التعنت و الإصرار و الذي قد يؤدي إلى تفاقم النزاع و خروجه عن إطاره إلى مواجهة صريحة و إما التنازل و الرضوخ إلى مطالب الطرف المنازع مما يفقده هيبتها و يفتح الباب للمطالبة بتنازلات أكبر في المستقبل ، و إما البحث عن إيجاد حلول للمسائل محل النزاع و إيجاد أرضية اتفاق بشأنها عن طريق المفاوضة.

لهذا فالمنظمة تعتبر مسرحا سياسيا، يعمل الفاعلون الموجودين فيه على تعديل الوضعيات لصالحهم بالنظر إلى نفوذهم و الفرص المتوفرة لديهم وهامش المناورة الذي بحوزتهم . ولذلك يعتبر النموذج السياسي هو النموذج المهيمن على عملية اتخاذ القرارات في أغلب المنظمات عبر العالم اليوم . فهذا النموذج ينظرلاتخاذ القرارات وفق الرؤية التي يريد الأفراد تحقيق مصالحهم الخاصة من خلالها. إذ أن تفضيلات الأفراد و أهدافهم الخاصة لا تتغير في الغالب بتغير المعلومات .

استخدام هذا النموذج في المنظمات

يطبق هذا النموذج على نطاق واسع في المنظمات من خلال استخدام مختلف طرق النفوذ – الوسائل التي تمكن الأفراد أو المجموعات من ممارسة السلطة أو التأثير في سلوك الآخرين – كما يوضّحه الجدول التالي :

استراتيجية النفـوذ	التعريـــف
الإقناع العقلاني	اللجوء إلى المبررات المنطقية و الأدلة الواقعية
الحضّ و التحميس	الاستنجاد بالقيم و المثاليات ، و التطلعات من أجل شحذ الهمم و إذكاء روح الحماس
الاستشارة	البحث عن الإجماع فيما يتعلق بوضع الاستراتيجية أو طرق العمل أو التعبير
تلطيف الجو	العمل على خلق مناخ مناسب لتقديم طلب ما
التبـادل	عرض تبادل المصالح و تقاسم الامتيازات أو الوعد بالتبادل في فترة لاحقة
الاستنجاد بالعلاقات الشخصية	استحضار عواطف الإخلاص و الصداقة
التحـالف	البحث عن المساعدة و العون من الآخرين للقيام بنشاط ما أو تنفيذ مبادرة ما.
التبـرير	مجهود يراد منه فرض مشروعية طلب ما من خلال تبرير ذلك بانسجامه مع الممارسات و التقاليد المتعارف عليها
ممارسة الضغوط	اللجوء إلى متطلبات و تهديدات و التذكير الدائم بالعواقب السلبية في حالة المعارضة