



וואלה! זירת היועצים

משפט

איך לנהל מו"מ בצורה אידיאלית

מאת: מאמר אורח

יום רביעי, 28 במאי 2014, 20:09

יש אנשים שיודעים לעשות מו"מ כמו בספר. הם קרי מזג, מחושבים, יעילים, מסמנים מטרות ברורות ולא עוצרים עד שמשיגים אותן. לנהל מו"מ עסקי זו אמנות. עו"ד ערן שפינדל מנתח עבורנו את התכונות הנדרשות מאלוף המו"מ

תגיות: מו"מ



צילום אילוסטרציה: Shutterstock

איך פועלים התותחים הכי גדולים בתחום המו"מ? איך הם חושבים? איך הם מתכננים? כיצד הם בוחרים מטרות ראיות? איך הם גורמים לנו לנוע לכיוון שלהם מבלי שנרגיש? עו"ד ערן שפינדל- מתמחה בניהול משא ומתן וייצוג בבתי משפט, נותן 7 עצות למי שנמצא לפני מו"מ לרכישת דירה, השכרת משרד, בקשת העלאת שכר וכו'.

1. הצב מראש - "רף עליון ורף תחתון"

היכנסו למשא ומתן כשברור לכם באילו סכומים ותנאים אתם מוכנים להתחייב ובאילו צריך להפסיק. אל תבנו על ספונטניות וכושר אלתור. משא ומתן, מטבעו, הוא אירוע מלחיץ, בו זמנית צריך לדעת להעביר מסרים ולקלוט מסרים, להתנהל מול מספר גורמים, באינטרסים מנוגדים, ובלחץ של זמן. לכן, על מנת להקל עליכם לשכלל את כל המשתנים השונים המצויים במשא ומתן, קבעו מראש "גבולות גזרה" מהם אתם לא סוטים, ותכננו מבעוד מועד תשובות לתרחישים שונים שעשויים לעלות. זכרו, לרוב, כאשר נכנסים למשא ומתן, יש כמיהה לסיים אותו בהצלחה, לכן לא מעט פעמים רואים צדדים שמתקשים לקום משולחן המשא ומתן ולהפסיק אותו כשהוא הופך ללא כלכלי או מסוכן מידי. לכן, קביעת מטרות וגבולות, מבעוד מועד, מונעת מצב בו "נגררים" אחר הצד השני ליתורים.

2. "דע את האויב" - מטפורית כמובן



נסו להגיע למשא ומתן לאחר שעשיתם "שיעורי בית": נסו לברר כמה שיותר פרטים על הצד השני, ממכרים, לקוחות, אינטרנט, בדקו באילו הליכים משפטיים הוא מזכר, לרבות כמובן, תיקי הוצאה לפועל - מידע אשר עשוי לתת אינדיקציה לגבי עמידת הצד השני בהתייבויותיו, למוסר התשלומים וליכולת לתת אשראי.

3. "הכל אישי"

כך על פי הסרט "הסנדק". נסו להבין מה מניע את האדם שניצב מולכם. התחילו בשיחת "חולין" קלילה, היכן למד? היכן מתגורר? שירות צבאי? וכיוצא. ככל שתיווצר אווירה פתוחה וחיובית יותר, כך יגבר הסיכוי שהמשא ומתן יסתיים בהצלחה. דרך אגב, התשובות עשויות להפתיע אתכם, במדינה קטנה כמו שלנו יש סיכוי סביר שתמצאו יחד מכנה משותף. אותו מכנה משותף, למשל מכר משותף, עשוי להפחית את גורם אי הוודאות בעסקה. נצלו את זה לטובתכם, הציעו לצד השני להתקשר למכר ולברר פרטים עליכם. כך צד שלישי יכול להפוך "לסוכן שיווק" טוב שלכם. כמובן, שהוספת מימד אישי למשא ומתן יכולה לסייע. פניה "לרגש" של הצד השני, תהפוך אתכם למישהו שאינו רק "מספר" עבורו.

4. "תקשיבו פעם אחת בחיים..."

אתם כל כך להוטים להעביר את המסרים שלכם, שאתם שוכחים להקשיב לצד השני. לעיתים שתיקה מאפשרת לצד השני "לשחרר קיטור" ולהגיע בשל יותר לסגירת הקצוות. אם יתמזל מזלכם, ומניסיונו זה קורה לא מעט, הצד השני בלהיטותו, עלול להפתיע במידע שעשוי לשרת אתכם במשא ומתן. טכניקה פשוטה שעובדת: בקשו דווקא מהצד השני שיחשוב על דרך ליישב את המחלוקת או הפערים במשא ומתן. תשובתו, לעיתים טובה בהרבה מהרף התחתון (עצה ראשונה לעיל) שהגדרתם מבעוד מועד.



הכל אישי (צילום: מתוך הסרט "הסנדק")

5. אל תמכרו את עצמכם בזול, ותנו לצד השני לזכות ב"נקודות"

תחילה, אל תתרפסו, אל תשווקו את עצמכם בבוטות, אל תהיו להוטים מידי ובטח אל תתחננו. שום עסקה טובה לא יוצאת מחולשה. מאידך, אל "תשפילו" את הצד השני, זה מיותר. אל תיתנו לצד השני להרגיש שהפסיד במשא ומתן. כמו שהקלישאה אומרת: "עסקה טובה היא עסקה ששני הצדדים יוצאים ממנה מרוצים".

שתי טכניקות שמסייעות בעניין: הראשונה, תבנו את המו"מ כך שתתחילו בנושאים שמוסכמים על הצדדים, באופן שהמילה "כן" תאמר כמה שיותר, באופן שבו גם תיווצר אווירה חיובית וגם יהיה קושי לצד השני להתחיל להגיד "לא". הטכניקה השניה, אם אתם



נדרש לוותר, עשו זאת "במנות קטנות" ונסו לדרוש תמורה עבור הויתור, למשל "אם אני מוריד לך במחיר אני חייב שתקדים את התשלום הראשון למועד X".

6. "שוטר טוב ושוטר רע"

מסתבר שלא רק בסרטים. לעיתים קרובות, עדיף שתישארו באווירה חיובית עם הצד השני, במקביל תיצרו במשא ומתן "שוטר רע", למשל שותף עסקי, לקוח או בן/ת זוג, שלא מוכנים להסכים לתנאים הנוכחים ומתעקשים על תנאים אחרים. דרך אגב, אותו "שוטר רע" יכול להשתתף באופן פעיל במשא ומתן לאחר שתיאמתם ביניכם עמדות ויכול גם להיות רק "דמות" שאינה נוטלת חלק במו"מ, אבל מאפשרת לכם להשתמש בה לצורך שיפור התנאים.

7. אל תחסכו ביועצים

עורך דין, רואה חשבון, סוכן ביטוח. כל אלו יכולים לחסוך לכם זמן, כסף ועוגמת נפש בעתיד. עצה טובה מעורך דין, למשל בנוגע להעלאת הסכמות בעל פה על הכתב, הסכמה על מנגנון בירור המחלוקת, קביעת נקודות יציאה בהסכם, כל אלו ועוד נושאים רבים, יכולים לחסוך התדיינות עתידית בבית משפט. בהצלחה.

עו"ד ערן שפינדל הוא מתמחה בניהול משא ומתן וייצוג בבתי משפט

<http://spindel.co.il/index.htm>

לצפייה בכתבה המלאה
סרקו את ה-QR קוד
וואלה! איתך בכל מקום, הורד לנייד



