

לפני שמדברים איתה

להתכונן למשא ומתן לבד מול דף

אם אתה לא רוצה כרגע ללכת למגשרת, אפשר לעשות לעצמך חלק מהעבודה שמגשרת הייתה עוזרת לעשות. לא לבד מולה, אלא לבד מול דף.

משא ומתן מתחיל הרבה לפני השיחה. הכנה טובה מאפשרת לך להפריד בין מה שאתה מרגיש, מה שאתה יודע, מה שאתה צריך ומה שעשוי לגרום גם לה לבחור בהסכם.

שני עקרונות שעושים סדר

להתמקד באינטרסים, לא בפוזיציות

פוזיציה היא מה כל אחד דורש. אינטרס הוא מה כל אחד מנסה להשיג באמצעות הדרישה שלו.

להפריד בין האנשים לבין הבעיה

אפשר לכעוס עליה ועדיין לנסות לפתור איתה בעיה משותפת. המטרה אינה להכריע מי אדם טוב יותר, אלא למצוא הסדר.

קודם מוציאים הכול. אחר כך מחליטים מה באמת שייך לשיחה ומה משרת את המטרה שלך.

מבוסס על עקרונות משא ומתן של רוג'ר פישר, ויליאם יורי ואדם גלינסקי. המסמך עוסק בהכנה לשיחה ואינו תחליף לייעוץ משפטי.

להוציא ולעשות סדר

קודם משחררים את הראש, אחר כך ממיינים

שלב 1 - להוציא הכול מהראש

כתוב הכול. לא כדי להשתמש בכל דבר בשיחה, אלא כדי שהוא לא ינהל אותך בזמן אמת.

1	מה היא עשתה ועל מה אתה כועס
2	ממה אתה מפחד ומה אתה חושב שיקרה
3	מה אתה חושב שמגיע לך
4	כל המספרים וכל הטיעונים

שלב 2 - לחלק את הדף לארבעה חלקים

א. העובדות מה באמת ידוע. מה נאמר, נעשה, נכתב או הוצע. בלי פרשנויות ובלי ניחושים.	ב. האינטרסים שלי לא רק "אני רוצה את הדירה". למשל: ביטחון כלכלי, אפשרות להתחיל מחדש, פנסיה, יכולת להביא ילד אם ארצה, ולא להיתקע במאבק של שלוש שנים.
ג. הגבולות שלי מהו הסכום או ההסדר שמתחתיו אינך מסכים. את הגבול הזה אינך חייב לומר לה. אל תגזור אותו מההצעה האחרונה שלה, כדי שהעוגן שהיא יצרה לא ינהל אותך.	ד. האינטרסים שלה מה היא רוצה, ממה היא מפחדת ומה ייחשב בעיניה הצלחה. למשל: לסיים מהר, להימנע מבית משפט, לשמור כסף, לא להרגיש שניצלו אותה או לרצות את המשפחה שלה.

להבין את האינטרסים שלה לא אומר להסכים איתה. זה אומר להבין עם מי אתה מנהל משא ומתן.

להגדיר את מטרת השיחה

לא לשכנע אותה - לדעת מה אתה רוצה שיקרה אצלה

שלב 3 - מה אתה רוצה שיקרה בסוף השיחה?

1	שהיא תראה שיש לה דרך מכובדת לצאת מהמצב.
2	שהיא תחשוב שפשרה עדיפה לה ממאבק.
3	שהיא תרגיש שאתה ענייני ולא מנסה להעניש אותה.
4	שהיא תסכים לעוד שיחה במקום לנתק מגע.

במקום לשאול: "זה נכון?" שאל: "זה מקדם את המטרה שלי?"

יכול להיות שמשפט נכון לחלוטין - למשל "את מנצלת אותי" - פשוט אינו משרת את המטרה שלך.

שלב 4 - להכין את השיחה

פתיחה אפשרית:

"אני רוצה לנסות עוד ניסיון אחד לסיים את זה בצורה שמכבדת את שנינו. אני מאמין שזה עדיף לשנינו מאשר להיכנס למלחמה."

בחר שלוש נקודות חשובות. לא יותר משלוש.

1	אני צריך לצאת מכאן עם בסיס כלכלי שמאפשר לי להתחיל מחדש.
2	אני רוצה שנחפש פתרון שטוב לשנינו.
3	אני מעדיף לסיים את זה בהסכמה ולא בבית משפט.

להתכונן ללחץ

תשובות קצרות שומרות אותך בתוך המטרה

שלב 5 - להכין תשובות מראש

מה היא אומרת	התשובה שלך
"זו ההצעה האחרונה."	"אני לא רוצה לענות מתוך לחץ. אחשוב ואחזור אלייך."
היא מאשימה אותך.	"אני מבין שאנחנו רואים את הדברים אחרת. אני מנסה להבין אם אפשר להגיע להסכם."
"אני צריכה תשובה עכשיו."	"אני לא מקבל החלטות כאלה באותו רגע."

אם היא מאשימה, אל תתווכח על כל פרט. החזר את השיחה לשאלה אם אפשר להגיע להסכם.

שלב 6 - לזכור מה לא עושים

1	לא מנסים להוכיח שהיא אדם רע.
2	לא מנסים לנצח בוויכוח.
3	לא מגיבים לכל אמירה.

האם המשפט הבא שלי גורם לה לרצות יותר להגיע להסכם, או פחות?

אם המטרה שלך היא לצאת עם הסכם טוב, המדד להצלחה של משפט אינו רק אם הוא צודק, אלא אם הוא מגדיל את הסיכוי שהיא תבחר להסכים. אנשים משנים עמדה כשהם רואים שהסכם משרת את האינטרסים שלהם טוב יותר מהמשך המאבק.

דף הכנה לשיחה

עשה את העבודה לבד מול דף לפני שאתה מדבר איתה

כתוב בקצרה. המטרה אינה להכין נאום, אלא להיכנס לשיחה כשברור לך מה ידוע, מה חשוב לך, מה חשוב לה ומה אתה רוצה שיקרה.

מה אני כותב	הנושא
	העובדות מה ידוע בלי פרשנות
	האינטרסים שלי מה אני באמת מנסה להשיג
	הגבול שלי מהו ההסדר שמתחתיו איני מסכים
	האינטרסים שלה מה היא רוצה, ממה היא חוששת
	מטרת השיחה מה אני רוצה שיקרה אצלה
	משפט הפתיחה שלי
	שלוש הנקודות החשובות
	תשובות ללחץ מה אומר אם היא לוחצת, מאשימה או דורשת החלטה

לפני כל משפט: האם הוא מקדם את המטרה שלי?