



יום מחלוקת לשם שמים
WWW.9ADAR.ORG

חשיבות ההכנה לקראת משא ומתן

ככלי למניעת סכסוכים ומחלוקות

מאת עו"ד אביעד איגרא

דוקטורנט ומנחה בקליניקה לגישור וליישוב סכסוכים,
הפקולטה למשפטים, אוניברסיטת בר-אילן

בכל ערב שבת וחג נוהגים ההורים לברך את ילדיהם בברכת הבנים ואת בנותיהם בברכת הבנות. ברכת הבנים פותחת במילים: "ישימך אלוקים כאפרים וכמנשה". כלומר אנו מברכים את ילדינו שיהיו כאפרים וכמנשה. מדוע איננו מברכים אותם שיהיו כמו אברם או יצחק אבותינו? המקור לברכה נלמד מיעקב אבינו. לאחר ירידתו של יעקב למצרים הוא פוגש את יוסף ואת שני בניו ומבקש לברכם. לפני תחילת הברכה יעקב משכל את ידיו כך שהוא מניח את ידו הימנית על ראשו של אפרים, הבן הצעיר, ואת ידו השמאלית הוא מניח על ראשו של מנשה, הבן הבכור. לאחר הברכה, יעקב מברך את מנשה ואפרים במילים: "בך יברך ישראל לאמור, ישימך אלוקים כאפרים וכמנשה". אם כן, מה זכו אפרים ומנשה שבכל הדורות עד ימינו נוהגים ההורים לברך את ילדיהם שיהיו כמוהם? אחת התשובות לקושיא זו היא שעד אותה עת, בכל משפחה שנתקלנו בה מאז בריאת העולם התורה מספרת לנו על סכסוכים עזים בין האחים במשפחה: קין שהרג את הבל, הסכסוך בין ישמעאל ליצחק, בריחת יעקב מניסיון רצח על ידי עשיו בשל החלפת הברכה, והסכסוך בין בני יעקב לבין יוסף אחיהם. כאשר יוסף מנסה להחליף את ידי יעקב, מסביר יעקב את מעשיו בכך שאמנם מנשה יהיה לעם ויגדל אולם אפרים יגדל ממנו ועל כן הוא מניח את ידו הימנית על ראש אפרים. יעקב, רואה כי האחים מקבלים זאת ללא התנגדות והיחסים ביניהם ממשיכים להיות יחסים של שום, אחווה ונועם. בשל כך, קבע יעקב שבכל הדורות הורים יברכו את בניהם שיהיו כמו אפרים וכמו מנשה שיהיה ביניהם שלום ולא יהיה ריב ומחלוקת.

יעקב מבין את חשיבות האירוע ומעביר מסר לכל הדורות. כבני עם אחד, עלינו ללמוד על חשיבות ההתנהלות בינינו לבין עצמנו באופן שימנע מכל סכסוך או מחלוקת וישאיר את ההתנהלות בינינו מתוך שלום.

כאשר מחלוקת כבר נוצרה ניתן לפתור אותה בדרכי שלום למשל במסגרת הליכי גישור. יחד עם זאת, מוטב להימנע מיצירת הסכסוך מלכתחילה. אחת הדרכים לעשות זאת היא ניהול נכון והכנה מתאימה לקראת משא ומתן. כעת אציג מספר צעדים בסיסיים שחשוב לדעת כהכנה לקראת כל משא ומתן על מנת למנוע מחלוקות מיותרות:



יום מחלוקת לשם שמים

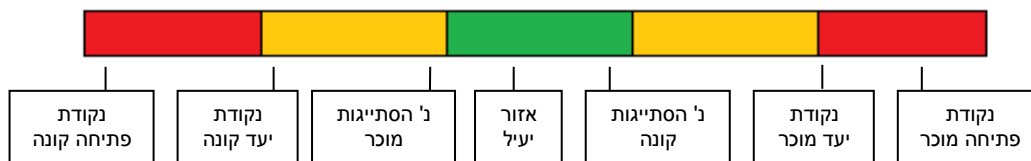
WWW.9ADAR.ORG

הכנת נקודת יעד- נקודה זו היא הנקודה שצד למשא ומתן שואף להגיע אליה מבחינה ריאלית. מושגי היסוד הללו רלבנטיים גם למשא ומתן שאינו עוסק בכסף גרידא אולם לצורך המחשת המושגים נסביר באמצעות דוגמאות מעולם העסקאות הכלכליות. למשל אדם שמעוניין למכור את רכבו בסכום של 15,000 ₪, הרי שנקודת היעד שלו תעמוד על סך זה. חשוב מאוד לקראת כניסה למשא ומתן להקדיש מחשבה לנקודת היעד ולא להתחיל לשאת ולתת לפני החלטה בעניין זה.

הכנת נקודת פתיחה- ייתכן, שבעולם אוטופי נקודת הפתיחה של משא ומתן היא גם נקודת היעד. בעולמנו, מדובר בנקודות שונות. כאשר מוכר הרכב שלנו רוצה להגיע לנקודת יעד של 15,000 ₪ עליו לפרסם את הרכב במחיר גבוה יותר וכשקונה מעוניין להגיע לנקודת יעד מסוימת עליו להתחיל במשא ומתן בנקודה נמוכה יותר מנקודת היעד. לפיכך, נדרש פער הגיוני בין נקודת הפתיחה לבין נקודת היעד שמעוניינים להגיע אליה.

הכנת נקודת הסתייגות- הנקודה השלישית והאחרונה שעל כל נושא ונותן חובה להחליט בטרם המשא ומתן היא נקודת ההסתייגות. נקודת ההסתייגות היא המחיר האחרון שכל צד מוכן לשלם או לקבל בעד הממכר, מחיר אשר מתחתיו או מעליו לא תתבצע עסקה.

האזור היעיל במשא ומתן שבו יכולה להתקיים העסקה הוא בין נקודת ההסתייגות של המוכר לבין נקודת ההסתייגות של הקונה.



ללא הכרה של מושגי יסוד אלו במשא ומתן וללא הכנה מתאימה של הנושאים והנותנים, עלול המשא ומתן לרדת לטמיון ולעיתים רבות גם להיגרר לסכסוך או מחלוקת מיותרים.

כולנו תקווה כי נדע לנהוג באחר בדרך ארץ ולהתנהל בדרכי שלום בינינו ויתקיים בנו הכתוב:

"הנה מה טוב ומה נעים שבת אחים גם יחד".