

صياغة الاتفاق

المتفاوض عليه

صياغة الاتفاق المتفاوض عليه

إنّ تحويل اتفاقك المتفاوض عليه إلى عقد مكتوب يتطلب مهارات تفاوض مختلفة. فبعض المفاوضات تنتهي باتفاق يحدّد خطة عمل دون أن يكون عقداً رسمياً موقعاً. على سبيل المثال، قد يوافق سبّاك على إصلاح أضرار البلاط التي حدثت أثناء العمل (لايحتاج وثيقة رسمية) ومفاوضات أخرى لا تناسبها الوثائق المكتوبة أصلاً، مثل التفاهات غير الرسمية بينك وبين زوجك/زوجتك حول تربية طفل صغير. لكن في جميع المفاوضات التجارية المهمة تقريباً، من الضروري أن يضع الأطراف اتفاقهم في صيغة مكتوبة بمجرد تحديد الشروط. بل إن قانون العقود يفرض توثيق أنواع معيّنة من الصفقات لضمان قابليتها للتنفيذ قانونياً.

أحياناً يمكنك أنت وطرفك المقابل صياغة الاتفاق المتفاوض عليه بأنفسكما. لكن في الصفقات الكبرى وتسويات النزاعات، غالباً ما يقوم المحامون أو مهنيون آخرون بصياغة البنود نيابةً عنكم. ولسوء الحظ، فإن انتقال الملف من صانعي الصفقة إلى من يكتبها معرضةٌ للأخطاء.. وقد تكون لهذه الأخطاء تبعات تجارية حقيقية.

ثلاثة أمثلة على كتابة الاتفاقات المتفاوض عليها

01 المثال الأول: التفاوض على اتفاق الجمعة العظيمة

كان دور السيناتور الأمريكي جورج ميتشل محورياً في مساعدة كل طرف على التوصل إلى اتفاق متفاوض عليه في أحد أطول النزاعات في العالم. وفي مقابلته مع سوزان هاكمي، المديرة التنفيذية لبرنامج التفاوض، يصف ميتشل مهارات وتقنيات التفاوض التي استخدمها، ولا سيما «مبادئ ميتشل» — وهي التزامات بالتواصل المفتوح، ونبذ العنف، والديمقراطية لوصول الأطراف إلى اتفاق.

صياغة الاتفاق المتفاوض عليه

02 المثال الثاني: تايم وورنر مقابل CBS

عندما أعلنت شركة تايم وورنر كابل عن خسارة فصلية ضخمة في عدد مشتركى التلفزيون—وهي الأكبر في تاريخها—غُزي الخبر السيئ إلى حد كبير إلى مآزق مع شبكة CBS حول الرسوم، مما أدى إلى حجب قنوات CBS عن ملايين المنازل في صيف 2013. وقد اعتُبر الاتفاق النهائي انتصاراً لـ CBS، إذ حصلت على وعد برسوم أعلى بكثير لبرامجها في المدن التي شهدت الحجب، من نحو دولار واحد لكل مشترك إلى دولارين، إضافةً إلى الحقوق الرقمية لبيع محتواها لموزعين عبر الإنترنت مثل نتفليكس.

03 المثال الثالث: مايكل بلومبرغ مقابل نقابة معلمي نيويورك

في عام 2012، كان من المقرر أن تحصل مدينة نيويورك على نحو 250 مليون دولار كمساعدات و200 مليون دولار كمنح إذا توصلت إلى اتفاق مع نقابة المعلمين على نظام تقييم جديد، أي زيادة إجمالية بنسبة 4% في دعم الولاية. لكن مع اقتراب نهاية 2012، وصلت المحادثات بين اتحاد معلمي نيويورك (UFT) وعمدة المدينة مايكل بلومبرغ إلى طريق مسدود. وفي موعد 17 يناير 2013، أعلن الطرفان على نحو منفصل انهيار جلسة تفاوض نهائية متأخرة. وفي النهاية، فرض حاكم الولاية أندرو كومو نظام التقييم على المدينة.

في هذا المقال، وُصفت بعض أكثر الأعطال شيوعاً في الطريق من المصافحة إلى وثيقة الصفقة. ونوضح سبب حدوثها، ونقترح خطوات لتجنبها. قد تتطلب هذه الخطوات وقتاً وجهداً وأحياناً مالاً لضمان حصولك على الصفقة التي قصدتها، فإن درهم وقاية خير من قنطار علاج.

صياغة الاتفاق المتفاوض عليه

خلاصة الأمر: انتقال المفاوضات من مرحلة التفاهم الشفهي أو المصافحة إلى مرحلة الوثيقة المكتوبة هو أدق وأخطر مراحل التفاوض حيث تكثر الأعطال نتيجة لتحول المفاهيم إلى بنود ملزمة.. وتحتاج عندها إلى الوقت والجهد والمال لتصحيح الأعطال وإنجاح الصفقة.



شكراً لكم