

المماثلة في المفاوضات

المخاطر والمزالق

المماطلة في المفاوضات: المخاطر والمزالق

-كيفية التغلب على أساليب التفاوض الصلبة مثل المماطلة أو التعطيل المتعمد لعملية التفاوض. تقدّم مفاوضات العقود بين جايسون بيير-بول وفريق نيويورك جاينتس تذكيراً حياً بالمخاطر التي ترافق تعمد المماطلة مع الطرف المقابل في المفاوضات. فبعد أن كان لاعب دفاع بارزاً في فريق الجاينتس منذ عام 2010، دخل بيير-بول في مفاوضات لإعادة التعاقد بعد موسمين لم يكونا على مستوى معاييرهم العالية.

-العرض الأول للفريق وهو تصنيف «فرانشايز تاج» —لم يرضه، فدفع بقوة للحصول على صفقة أفضل. وردّ الجاينتس بعقد متعدد السنوات قيل إن قيمته تبلغ 60 مليون دولار. ومع ذلك، واصل بيير-بول التمتع. ثم، وبعد إصابة خطيرة خارج الملعب أدت إلى فقدانه إصبع السبابة في يده اليمنى، سحب الجاينتس العرض متعدد السنوات، ولم يبقَ على الطاولة سوى الصفقة الأصلية.

أحياناً في التفاوض، يكون «العصفور في اليد» بالفعل خيراً من «عصفورين على الشجرة».

المماطلة في المفاوضات: المخاطر والمزالق

التمسك بالمزيد—والحصول عليه

- ❖ -من منظور تفاوضي، بدت الاستراتيجية المبكرة لبيير-بول عقلانية تماماً. فخلال التفاوض على تجديد عقده، فعل ما يفعله كثير من المفاوضين في موقعه فقد تمسك بشروط أفضل وفي البداية، نجح ذلك.
- ❖ -فبدلاً من قبول «فرانشايز تاج»—وهو عقد لمدة سنة واحدة يدفع إما 120% من راتبه السابق أو متوسط رواتب أعلى خمسة لاعبين في مركزه (أيهما أعلى)—قاوم بيير-بول. وردّ الجاينتس بعرض أكثر جاذبية بكثير: عقد متعدد السنوات بقيمة 60 مليون دولار.
- ❖ -في تلك المرحلة، بدا المشهد وكأنه نجاح تفاوضي كلاسيكي. فمن خلال رفض العرض الأول، انتزع بيير-بول تنازلات ذات معنى من الطرف المقابل.

عندما يتغير النفوذ فجأة

- ❖ لكن العقد متعدد السنوات ظلّ أقل مما كان بيير-بول وفريقه التفاوضي يأملون به. وعلى الرغم من مواسمه الأخيرة التي خيّبت إدارة الفريق، تمسكوا بالحصول على عقد أفضل.

ثم جاءت نقطة التحول.

- ❖ أثناء انتظاره لمزيد من التنازلات، تعرّض بيير-بول لإصابة في حادث بولاية فلوريدا كلفته إصبع السبابة في يده اليمنى. سافر الفريق الطبي للجاينتس سريعاً لتقييم الإصابة. إلا أن بيير-بول ماطل. وبما أنه لم يكن مرتبطاً بعقد، لم يكن ملزماً رسمياً بالكشف عن تفاصيل حالته. لم يلتحق بالمعسكر التدريبي، ولم يتواصل مع المديرين أو مسؤولي الفريق بشأن تأثير الإصابة المحتمل على أدائه.
- ❖ -من منظور تكتيكي بحث، قد يبدو هذا الصمت قابلاً للتبرير. لكن من زاوية العلاقات وإدارة المخاطر، تبيّن فيما بعد أنه مكلف.

المماطلة في المفاوضات: المخاطر والمزالق

تكلفة المماطلة

- ❖ -بعد استكمال التقييم، سحب الجاينتس عرض العقد متعدد السنوات بقيمة 60 مليون دولار وأعادوا «فرانشايز تاج» إلى الطاولة. النفوذ الذي كان بييربول يمتلكه تلاشى، وحلّت مكانه حالة من عدم اليقين بشأن صحته وتوفره وقيّمته طويلة الأجل للفريق.
- ❖ -ما بدأ كاستراتيجية تمتع ناجحة انقلب في النهاية ضدّه. فالأسلوب ذاته الذي حقّق مكاسب في البداية انتهى بترك بيير-بول أمام خيارات أقل مما كان لديه سابقاً.

خلاصة تفاوضية

- ❖ تجربة بيير-بول تؤكد درساً تفاوضياً أساسياً: النفوذ نادراً ما يكون ثابتاً. فالأحداث الخارجية خصوصاً تلك المرتبطة بالمخاطر أو التوقيت أو عدم اليقين يمكن أن تغيّر ميزان القوة بسرعة وتقلبه.
- ❖ قد يكون التمسك خياراً فعالاً. لكنه يزيد أيضاً من التعرّض لمخاطر الجانب السلبي. وعندما تتغير الظروف، قد يعيد الطرف المقابل تقييم الصفقة المطروحة، وأيضاً تقييم ما إذا كانت الصفقة لا تزال منطقية من الأساس. فالمماطلة سلاح ذو حدين قد تحقق أهدافاً قصيرة المدى.. لكنها تزيد من تعقيد الصراع.. وتخلق بيئة غير مستقرة وتنتهي غالباً بالخسارة..

شكراً لكم