

:Partnerism

בעולם מורכב ודינאמי בו משתנה המציאות באופן תדיר הופכת השאלה "מי הפרטנר" לשאלה הקריטית ביותר בתכנון תהליך המשא ומתן. בעולם העסקי מתגלים מתחים בין הנהלת החברה לבעלי המניות, או מצב בו על צד להכריע האם לנהל משא ומתן מול המנכ"ל, מול יו"ר הדירקטוריון או מול עורך הדין של בעלי החברה. בעולם הציבורי – הכרעת נציג ארגון עובדים האם לנהל משא ומתן מול נציג משרד האוצר או נציג משרד ראש הממשלה, ובעולם המדיני – הכאוס השורר עם כניסתם לשדה המשא ומתן של גופים וארגונים לא מדינתיים. עקרון הפרטנריזם קובע חמישה מבחנים לבדיקת נאותות צד לשמש כפרטנר במשא ומתן:

(1)Representation (2) Legitimacy (3) Responsibility (4) Capability to Deliver and (5) Accountability.

בהיעדר חמשת המבחנים המפורטים – לא ניתן יהיה להגיע להסכם יציב עם אותו צד, ועל מנהל המשא ומתן יהיה לאתר מנגנוני ערבויות אשר יבטיחו את מימושו של הסכם לטווח הארוך.

* עקרון הפרטנריזם, גובש ע"י עו"ד מוטי קריסטל ויתפרסם כפרק בספר "External-Internal Negotiation", בהוצאת מכון IIASA, אוסטריה, שייצא לאור במהלך שנת 2009,