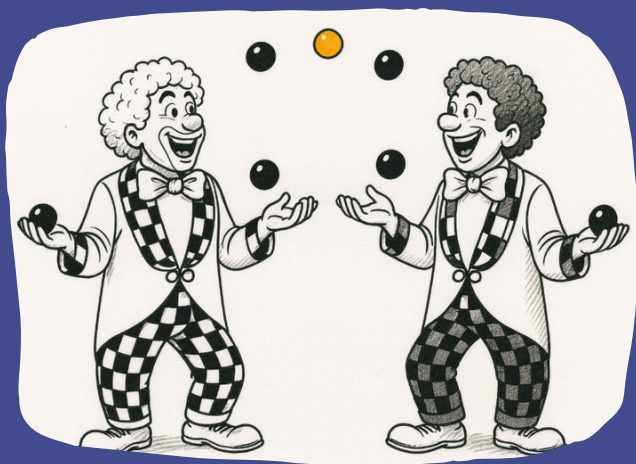


קח-תן



המסחר בפשרות

מדריך מהיר לעקרונות במשא ומתן
יוסי אוביץ



יוס'לה קורא ספרים

כל הזכויות שמורות ©

קח-תן

המסקר בפשרות

עקרונות במשא ומתן



מהדורה ראשונה ספטמבר 2025

יוס'ילה קורא ספרים

OVITSY@GMAIL.COM

כל הזכויות שמורות ©



הַקִּדְמָה	4-5
הַגְּדֵרוֹת וּמִבּוֹא לַמִּשְׁא וּמֵתֵן	6-20
שְׁלָבִים בַּמִּשְׁא וּמֵתֵן	21-38
קוּדֵי הַתְּנֵהּגוֹת וּשְׁפֹת גּוֹף	39-52
מְקוֹם וּמִשְׁתַּתְּפִים	53-59
טִיפִים נּוֹסְפִים	60-75

הקדמה

תהליך משא ומתן הנו תהליך קצר או ארוך, תלוי במרכבות הנושא, במספר המרכיבים והאופציות ובמספר המשתתפים. משא ומתן מתקיים תמיד כאשר ישנם לפחות 2 צדדים עם רצונות וצרכים שונים וגם אופציות שונות אשר יכולות להשלים אחד את השני.

אם נחשב על זה בעצם משא ומתן מתנהל כמעט מרגע לדתנו. תמורת האכל תינוק מחזיר חיוך לאמו, בחיי המשפחה מתנהלים משאים ומתנים סמויים וגלויים כל יום וכל היום. לאלו אני קורא משא ומתן אינסטינקטיבי, אלה משאים ומתנים הפועלים על פי אינסטינקטים המתחיל ומסתיים במהירות לקראת הבא בתור ואפלו אנחנו לא מרגישים בכך ולא רואים בכך משא ומתן.

ישנם משאים ומתנים מחוץ למשפחה, חבריות בתי ספר.... אך ברור שבספרי אני מתייחס למשא ומתן מסוג אחר. משא ומתן רשמי כאשר 2 צדדים מתכננים ובאים אליו מתוך הכרה של צרך או רצון. משאים ומתנים אלה יהיו כאשר 2 הצדדים שוים וכל אחד רוצה להשלים מאת חברו ואז התוצאה יכולה להיות שכלם מרוויחים כי אם לא, או שלא יסתים או שיופד כאשר התנאים ישתנו. ישנם משאים ומתנים שאינם מתוך שוויון של כוח ומשאבים והשאלה כמה יצטרך לומר הצד החלש יותר, האם יותר הרבה או מעט.

לעתים מתקיימים משאים ומתנים כאשר הצדדים לא מודעים שהם מנהלים אחד כזה, ולעתים כאשר צד אחד מבין זאת וצד שני לא מודע לכך ולכן הוא בעמדת נחיתות ולכן השלב הראשון הוא לזהות שיש אחד כזה או אפילו טוב יותר לדעת שהולך להיות אחד כזה ומוטב להתכונן.

במדה ורק צד אחד מודע למשא ומתן המתקיים ולאחר שהנו יודע מקדם יותר את יתרונות ויותר חשוב את חסרונות הצד השני הרי שהוא בעמדת עליונות ולכך ישנם יתרונות כמובן.

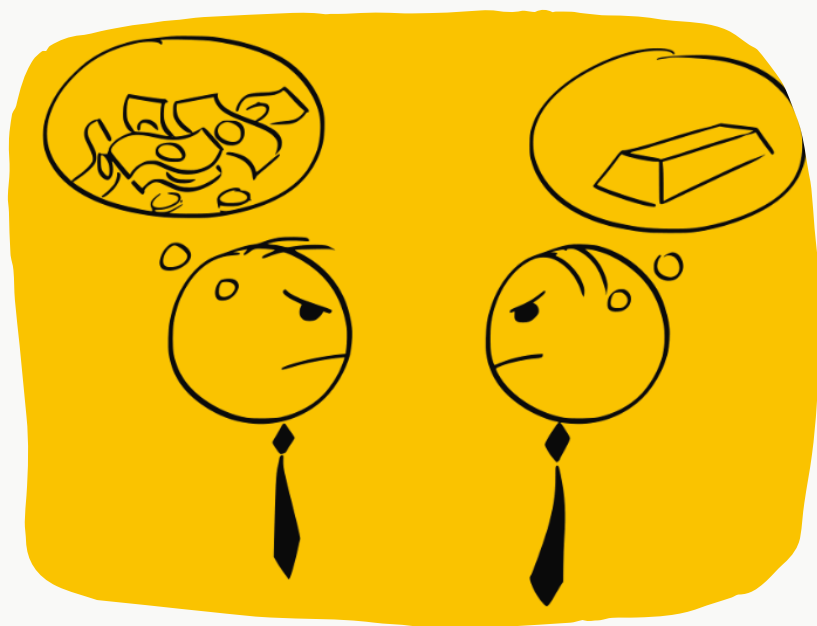
בספר זה אינני מתימר ללמד "משא ומתן". העולם מלא ביועצי משא ומתן אשר בהצלחתו הם "מתגאים" ובאי הצלחתו הם "מתאדים".

בספר זה ארצה להביא את העקרונות המשתתפים במשא ומתן בכלל. זה יכול להיות מתאם למשא ומתן ארך או קצר, לנושאים ונותנים חזקים או חלשים, בהנחה שבהבנת הגורמים המשתתפים יקל להבין ולהתכונן לקראת אחד כזה ולא פחות חשוב "לתאם צפיות" ולדעת את יתרונותיך ואת מגבלותיך ולא פחות חשוב של הצד השני.

מאחר ואין אני יודע כל, באם פסחתי על מרכיב כלשהו אשמח לקבל תוספת או הערה וגם הארה על מנת לשלבן במהדורות הבאות.

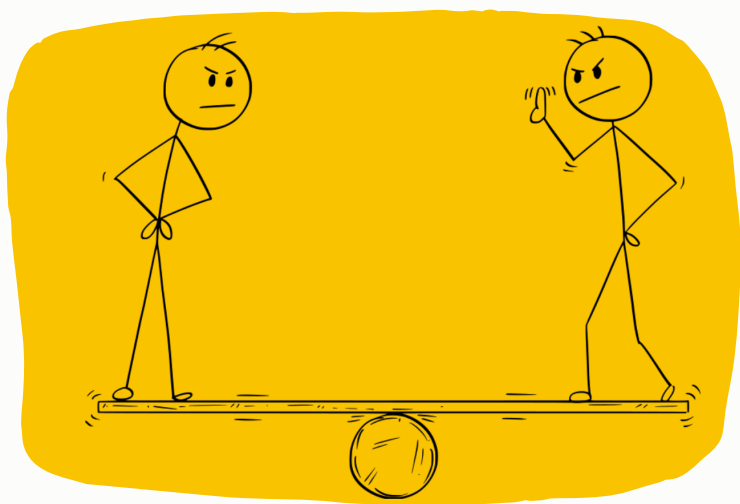
קריאה וישום נעימים.

הגדרות ומבוא למשא ומתן



מִשָּׂא וּמִתָּן מִצָּלַח?

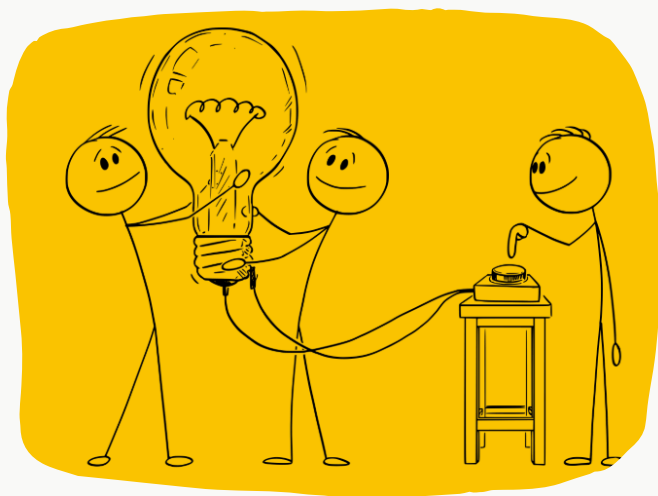
“הוא משחק של שווי משקל”



מז"מ הוא לא מלחמה

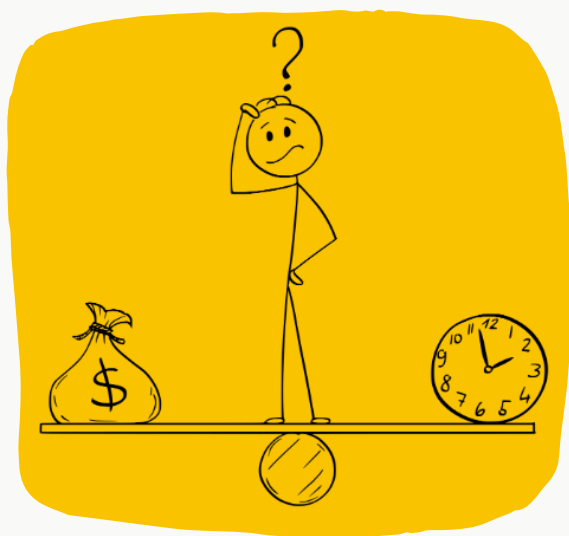
אין מנצחים ומפסידים

שתוף פעולה הוא צורך!



איך מגדירים משא ומתן ?

תהליך של חפוש/חזור הדדי של מגבלות
ויתרונות, על מנת להגיע לנצול או חפוי של
משאבים ממקורות חיצוניים.



מְתִי מִתְקִים מִשָּׂא וּמִתֶּן?

לפני עסקה

היה מו"מ מצלח בעבר
או מו"מ בתולי.

סכני גבוה לפשרה.

כניסה מתוך תקווה.

מטרה משתפת ולא תחרותית.

אמון הדדי שיוביל ליחסים אדני טוח.



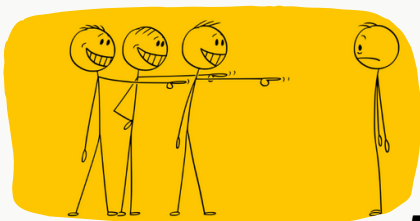
וגם לאחריה

התקנים בעבר מו"מ רשמי/לא רשמי והופר.

פסימיות ומלחמתיות.

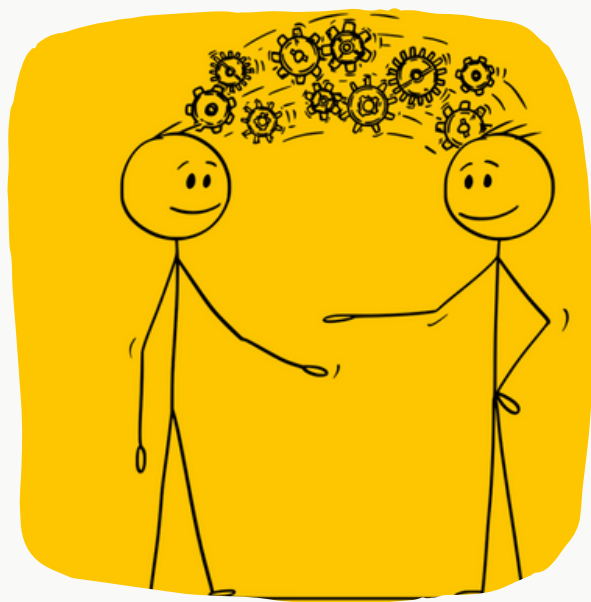
משבר אמון.

לא בטוח שתהיה פשרה והמשכיות.



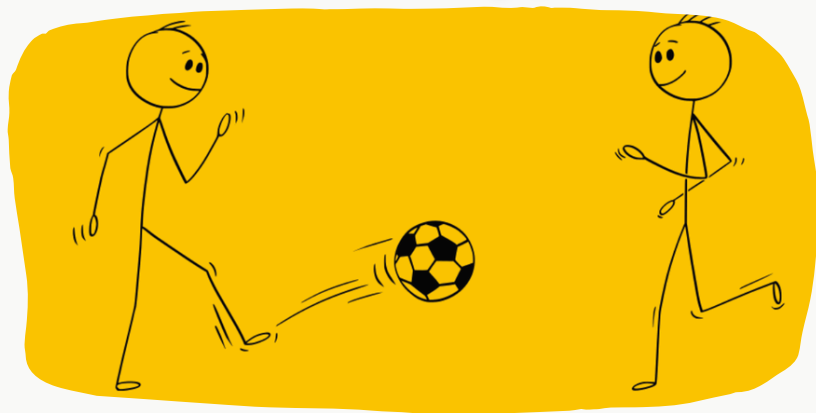
זֶהָה אֶת הַמַּצָּב

הֲאִם אַתָּה נֹכַח בְּמוֹ"מ?
כִּי הוּא הַצֵּד הַשְּׁנִי?



מָתִי בְּעֶצֶם מַתְחִיל מוֹיִם?

שִׁיחַת הַכְּרוֹת לִפְנֵי הַתַּפְתָּחוֹת
מוֹיִם רְשָׁמִי?
אַתָּה בְּמוֹיִם.



אֲסוּף הַנְּתוּנִים הַחֵל!!!

מה קורה במשאל ומתוך?

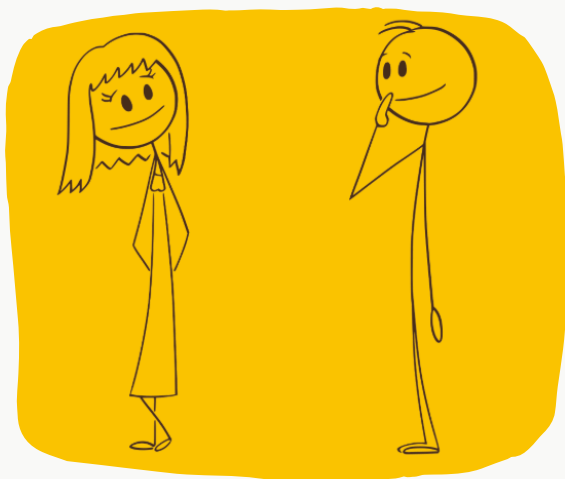
* פתוח מערכת יחסים המבססת על פשרות!

** כל צד ננסה להשיג כמה שיותר

נוהצד השני!

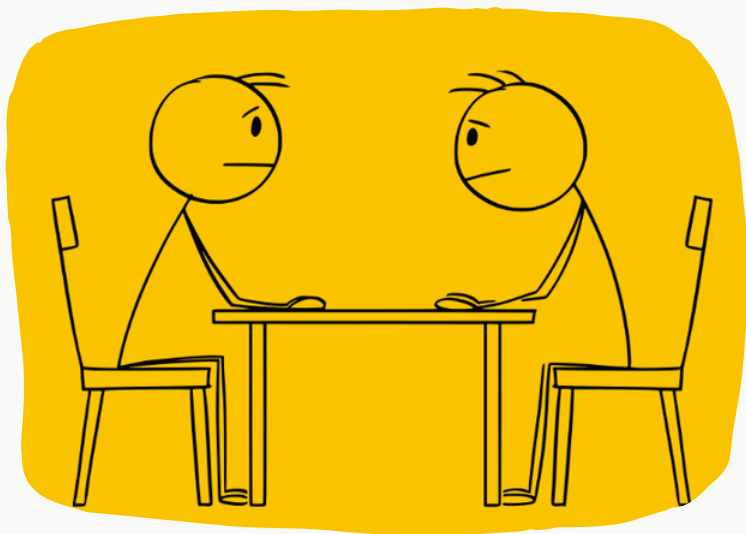
*** כל צד מבקש לתת אין מה שיש לו בשפע

ולקבל מה שחסר לו במחיר הנמוך ביותר?



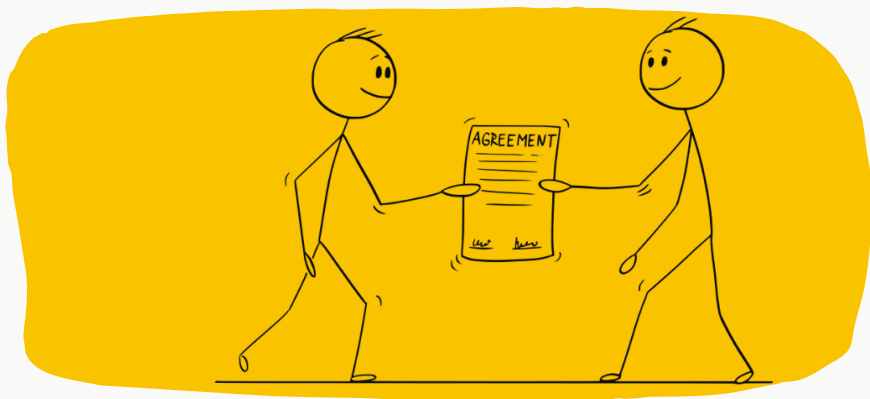
תוצאות אפשריות למשא ומתן

- יכולים להסתיים לעתה בלא כלום עם עתיד.
 - יכולים להסתיים לעתה בלא כלום בלי עתיד.
 - יכולים להסתיים לעתה בהצלחה עם עתיד.
 - יכולים להסתיים בהצלחה ובלי עתיד.
- (תלוי בהתממשות צפיות בתם הההליך הנוכחי)



פְּשָׁרָה

- פְּשָׁרוֹת עִם עֶצְמוֹךְ זֶה פְּשָׁרָה עִם הַצְפִּיּוֹת שֶׁהָיוּ לְפָנֶי הַכְּנִיסָה לְמוֹ"מ נִשְׁאַתָּה מְגַלָּה מָה שְׁוִי קֶלְפִּיךָ יְתְרוֹנוֹתֶיךָ.
- אוֹ כֹּאשֹׁר הַמְצִיאוֹת פּוֹגְשֵׁת עֲרָכִים וְקוֹשֶׁה לְהַסְבִּיר גַּם לְעֶצְמוֹךְ וְגַם לְסוֹבְבִים **אֶת פֶּשֶׁר הַפְּשָׁרָה.**



כְּשֶׁנוֹשִׁים פְּשָׁרָה עִם צַד שֵׁנִי,
נוֹשִׁים פְּשָׁרָה גַּם עִם עֶצְמוֹנוּ.

מו"מ ראשוני זה חזור!

לכלם יש:

יתרונות, מגבלות, רצונות, צרכים וערכים.

- מו"מ הנו תהליך חזור וחפוש יתרונות וחסרונות הדדיים אשר ישלימו אחד את השני.
- מה אתה תספק לי ובנמה? מה אני יכול לספק לך ובנמה?
- מה שיש לי זה הרבה יותר ממה שיש לך. (הערכה עצמית לקבלת עדיפות)

