

מבוא

- במטלה זו נבחן את הקשר בין הבעת רגש האכזבה במו"מ לבין תוצאות חיוביות של מו"מ עבור המאוכזב
- באופן כללי חרף היות האכזבה רגש נפוץ למדי במו"מ הרי שלא רבים המחקרים המתעסקים בה בהקשר של מו"מ ותוצאותיו, לכן במטלה זו נבחן את הקשר בין אכזבה במו"מ לתוצאות מו"מ דרך מגוון תנאי מו"מ שונים
- באופן ספציפי לאור סקירת הספרות נבקש להבין האם אמפתיה כלפי היריב שמביע אכזבה במו"מ יכולה לקדם עבורו את המו"מ – שאלת מחקר זו חשובה שכן יכולה גם להרחיב את תחום חקר האכזבה במו"מ שאינו נרחב במיוחד וגם יכולה לתרום לבניית המלצות שונות לגבי דרגות החופש האפשריות והמועילות בהבעת אכזבה במהלך מו"מ

סקירה ספרותית: רגשות במו"מ

- משא ומתן (מו"מ) לרוב הוא תהליך סוער ורגשי
- רגשות במיקוח אינם תמיד כוחות המשבשים את תהליכי קבלת ההחלטות, אלא לרוב הם כלים חברתיים המקדמים ומתאמים קבלת החלטות חברתיות.
- לפי נקודות מבט חברתיות-פונקציונליות, רגשות משפיעים לא רק על מי שחווה אותם אלא גם על אלה שמתבוננים בהם.
- רגשות מכילים מידע רב ערך על תחושותיו וכוונותיו של שולח הרגש, שעלולות להיות להם השלכות על התנהגות המקבל (Lelieveld, Van Dijk, Van Beest & Van Kleef, 2013).