

תוכן עניינים

מבוא.....	3
משא ומתן וטקטיקות.....	5
מין הנושא והנותן ומאפייניו.....	12
הקשר בין מין הנושא והנותן ובין טקטיקות המשא ומתן.....	13
סיכום.....	19
ביבליוגרפיה.....	25

מבוא

משא ומתן הוא אחד הכלים אשר מצויים בשימוש יום יומי אצל מרבית האוכלוסייה. באמצעות היכולת לנהל משא ומתן מצליחים רבים לקדם את מצבם וליצור לעצמם רווח אישי.

ההבנה של האופן בו עובד משא ומתן והכרת מרכיביו הוא נושא חשוב שכן הוא יכול לסייע לקוראי העבודה להעשיר את יכולותיו ולפתח מיומנות לנהל משא ומתן טוב ובכך ליצור לעצמו הישגים טובים יותר הן ברמה העסקית והן ברמה האישית.

עבודה זו עוסקת בנושא טקטיקות במשא ומתן ומגדר. במסגרת עבודה זו נבחנת שאלת המחקר: האם יש קשר בין מין הנושא והנותן ובין הטקטיקות הנבחרות על ידו?

שאלת המחקר בעבודה תבחן בצורה תיאורטית דרך סקירה ספרותית אשר תבוסס על מאמרים ומחקרים

אקדמיים ואלו יהוו את הבסיס התיאורטי למענה על שאלת המחקר.

הפרק העיקרי בעבודה זו יהא כאמור סקירה ספרותית אשר בה יוצג רקע תיאורטי באשר לתמות המחקר אשר עולות משאלת המחקר, העבודה תחתם בפרק סיכום אשר בו תובא שאלת המחקר לכדי מענה. בפרק הסקירה הספרותית יוצגו שלושה חלקים. החלק הראשון יציג את נושא המשא ומתן ואת הטקטיקות השונות אשר נהוגות בו. הפרק השני יציג את נושא המגדר ואת מאפייניו השונים של כל מגדר והפרק השלישי יציג מידע אקדמי הנוגע לקשר בין מין הנושא והנותן ובין הטקטיקות של המשא ומתן שהוא בוחר לנקוט בהן.

בסיכום העבודה יוצגו עיקרי הדברים ויבוצע בהם דיון תיאורטי אשר יאפשר הבנה עמוקה יותר של הנושא הנדון וכן הגעה לכדי תשובה על שאלת המחקר.

סקירת ספרות

משא ומתן וטקטיקות

בעשורים האחרונים של המאה ה-20 חלה התפתחות משמעותית בתחום של משא ומתן והפך להיות חלק אינטגרלי מדיציפלינות רבות וביניהן תחום המשפט, הניהול, הממשל ועוד. בעולם המשא ומתן ישנן שתי גישות מרכזיות המובילות אותו. הגישה הרציונאלית והגישה הביוגנטית. הגישה הרציונאלית שמה דגש על האלמנטים הפורמליים של האסטרטגיות לניהול משא ומתן, של הטקטיקות לקיומו של זה ושל התוצאות הנוצרות דרכו. בגישה זו המטרה היא רציונאלית והיא יצריה של מקסימום רווח. הגישה הביוגנטית שמה את בן האנוש במרכז ובוחנת את התנהגותו במהלך המשא ומתן, את הצרכים שלו, המאווים שלו וכן את עיוותי תפיסת המציאות שיש לו (סגל, 2016).

שני צדדים אשר מנהלים משא ומתן עושים זאת רק כאשר יש אינטרס לניהול התהליך ואשר הם סבורים שהתהליך עשוי לאפשר להם להרוויח את מבוקשם או להתקרב למבוקשם. תהליך המשא ומתן גובה מהמשתתפים אנרגיות, הוא דורש כוחות נפשיים במידות משתנות ויוצר תחושה שהוא עשוי להוביל