

משא ומתן בעסק משפחתית: הכוח שביחסים



ארגז הכלים

❖ כלי אבחון וזיהוי

❖ כלי ניתוח

❖ כלי יישום

משא ומתן מתקיים בחמישה מימדים: חשיבת משא ומתן

המימד
המבני

המימד
האישי

מימד
היישום

המימד
התהליכי

מימד
הזמן



דפוסים משא ומתן



כלי עזר לבחירת דפוס המשא ומתן



חשיבות היחסים



חשיבות התוצאה

המפה הגנטית של המשא ומתן

מבוסס על מודל הארוורד



המפה הגנטית של המשא ומתן

Interests

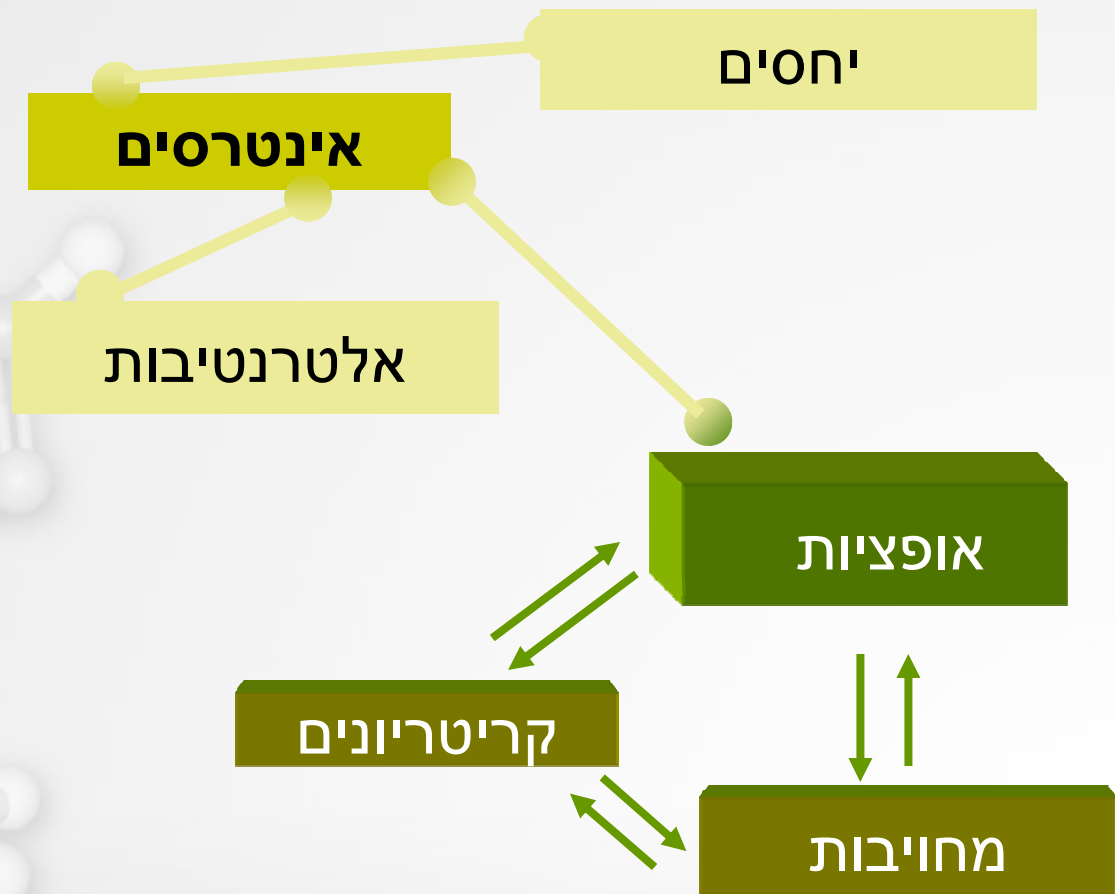
Alternatives

Relationship

Options

Criteria

Commitment



משא ומתן מתקיים בחמישה מימדים: חשיבת משא ומתן

המימד
המבני

המימד
האישי

מימד
היישום

המימד
התהליכי

מימד
הזמן



משא ומתן בעסק משפחתי: המימד האישי

- דפוסי נושאים ונותנים;
- תקשורת בין-אישית (Clear and Clean Communication);
- תקשורת לא-מילולית;
- הטיות פסיכולוגיות;
- האיזון בין החלטות רציונליות לאמוציונליות;

שערי המשא ומתן



Power

Interest

Right

Brett & Uri

שולחן מאוזן או מוטה?



רוב הנושאים ונותנים יחפשו לאזן שולחן המוטה נגדם...

משא ומתן בעסק משפחתי: המימד המבני

- פערי כוחות תפיסתיים;
- היעדר משא ומתן דו-צדדי;
- ניהול התיווך;

משא ומתן בעסק משפחתי: המימד התהליכי

- אסטרטגיות מוגבלות: היעדר אלטרנטיבה ריאלית זמינה;
- עלות ומשמעות הפעלת מהלכים טקטיים;
- השפעה על בחירת האסטרטגיה/מהלך טקטי המתאים;

משא ומתן בעסק משפחתי: מימד הזמן

- עלות ומשמעות מהלכים ל"טווח הקצר";
- בפועל- המשא ומתן לעולם לא נגמר;
- שינוי הוא הדבר הצפוי ביותר;

עשרת כל(ל)י האצבע לניהול משא ומתן בעסק משפחתי

- זכרו כי לא הכל בר משא ומתן;
- הגדירו את גבולות המשא ומתן להבדיל מגבולות התנהלות העסק;
- היו גמישים באימוץ דפוסי משא ומתן שונים בסיטואציות שונות;
- נצלו את ההיכרות האינטימית לביסוס תקשורת אפקטיבית;
- סכמו בתחילת המשא ומתן – קריטריונים חיצוניים אובייקטיביים;
- גם אינטרס אמוציונאלי הוא רציונאלי – תנו לו לגיטימציה ומענה;
- היו מודעים למקורות העוצמה של כל אחד מהצדדים;
- הבחינו במבנה המו"מ: ישיר, דו-צדדי, באמצעות צד ג' או רב-צדדי;
- הקפידו בבחירת המתווך תוך התחשבות בעלות, יעילות ושליטה;
- נהלו את השינויים ואל תתנהלו על פיהם;

משא ומתן בעסק משפחתית: הכוח שביחסים