

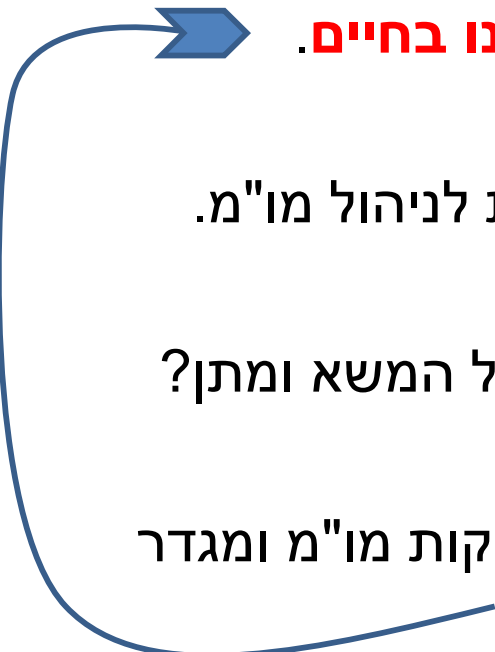
מבוא

"כולנו נמות בסוף, אבל חוץ מזה, על הכל אפשר לשאת ולתת"

אנו נדרשים לנהל משא ומתן במגוון תחומים, אישיים ועסקיים כאחד
היכולת / העדר היכולת שלנו לנהל מו"מ **משפיעה על הישגים שלנו בחיים.**

מטרת המחקר: לבחון את הקשר בין המין ובין הטקטיקות הנבחרות לניהול מו"מ.

שאלת מחקר: האם יש קשר בין מין ובין הטקטיקות הנבחרות לניהול המשא ומתן?

חשיבות המחקר: הכרת הנושא תרחיב את היריעה בנושא של טכניקות מו"מ ומגדר ויוסקו מסקנות אשר יאפשרו לשפר את תהליך המו"מ של כל מין ו...


תמצית מאמר 1

השפעה של הטקטיקות הנבחרות ע"י הצדדים על הצלחה במשא ומתן (פלד, 2010)

הרעיון המרכזי הוא להכיר את הדרך בה ניתן להצליח במשא ומתן ולהרחיב את הידע בנושא של משא ומתן מוצלח וטכניקות לניהול מו"מ מוצלח.

מושגים מרכזיים במאמר: טכניקות לניהול משא ומתן: הצבה, הצבת עמדות פתיחה גבוהות, ויתור/פיוס, גילוי לב.

מטרת המחקר היא לבחון אלו טכניקות לניהול משא ומתן מובילות לתוצאות הטובות ביותר?