



טוב לך, מצוין בשבילי ניהול מו"מ שבו כולם מרוויחים

פרופ' לורנס סוסקינד **Lawrence Susskind**

נולד ב-1947 בניו-יורק וחי כיום בקיימברידג', ארה"ב. בעל דוקטורט בתכנון עירוני וסביבתי מאוני' MIT ומרצה בה גם כיום בתחומים אלה. במקביל, היה בין מייסדי תכנית Program On Negotiation (PON) היוקרתית באוני' הרווארד, ייסד את "המכון לבניית קונצנזוס" (CBI), שימש כמתווך במחלוקות בינלאומיות מורכבות בנושאי מים ואדמה וכיועץ למערכות הממשל והמשפט במדינות רבות. [מידע נוסף כאן](#).



GOOD FOR YOU, GREAT FOR ME | Prof. Lawrence Susskind | Published: 2014
גרסה עברית: מטר הוצאה לאור בע"מ | 2017 | כריכה רכה | 208 עמודים
לרכישה ישירה: [הוצאת מטר](#), [רשת סטימצקי](#), [Amazon](#)

השורה התחתונה: ספר קצר, רהוט ותכליתי, אשר מציג בנוסף לתפיסה המוכרת של "ניהול מו"מ רווחי לכולם" גם שורה ארוכה של המלצות פרקטיות אשר משולבות בתכנים עצמם וכן בסופו של כל "אייטם" וכל פרק בספר. מומלץ למנהלים, יועצים, מאמנים וכל מי שעוסקים בתהליכי משא ומתן ומעוניינים לשפר את יכולותיהם בתחום זה.

האתגרים: ליצור את "העוגה" המשותפת < להגדיל אותה < ליהנות מנתח גדול יותר

את עשרות ומאות הספרים והמאמרים העוסקים במשא ומתן ניתן לחלק לשתי גישות מרכזיות: הראשונה, המבטאת את הגישה הקלאסית והלוחמנית יותר, מתמקדת בכלים להשגת **ניצחון** על הצד השני, ואילו הגישה החדשה יותר, הידועה גם כגישת Win-Win, מנסה למצוא פתרונות הוגנים בהם שני הצדדים יצאו מסופקים ועם הישגים ראויים.

ספרו החדש של **לורנס סוסקינד**, הנמנה על מייסדי "התכנית למשא ומתן" (PON) היוקרתית בביה"ס למשפטים של אוניברסיטת הרווארד, מציע לקחת את תפיסת ה-Win-Win צעד נוסף קדימה, עבור מי שעדיין שואפים להשיג יותר. הדרך לכך, מציע סוסקינד, מתחילה בזיהוי מרחב המו"מ האפשרי (Trading Zone), המכונה במקומות אחרים (ZOPA) אלא שאז במקום לחלק אותו באופן שוויוני והוגן כמקובל בגישת Win-Win עלינו להגדיל אותו (באחת הטכניקות המפורטות בהמשך) ולהשיג לעצמנו נתח גדול יותר מתוך המרחב החדש שיצרנו. כלומר, הפרטנר שלנו למו"מ יצא ממנו עם תוצאות טובות, ואילו אנו נצא עם תוצאות טובות עוד יותר, ואפילו **מצוינות** בשבילנו, כפי שרומז שם הספר...

הדרך להצלחה: שישה נתיבים למשא ומתן טוב יותר ל-כ-ו-ל-ם... ומצוין עבורנו

את הדרך ליצירת "המרחב המורחב" ולהשגת הנתח הגדול יותר מתוכו פורש סוסקינד בששת פרקי הספר:

להוביל את הצד שמולנו לסביבת תן וקח: פרק המציג את הקשיים האופייניים לשלבי הכניסה למו"מ (כמו עמדות פתיחה לוחמניות ובלתי ריאליות, הנחות יסוד בלתי מבוססות, פערי כוחות וכדומה) ואת הדרך ליצירת "מרחב מו"מ" המאפשר למשתתפים לעבור ממאבקי כוח הדדיים לחשיבה יצירתית ומשותפת על סוגי הפתרונות האפשריים.

ליצור יותר ערך: לאחר שהגדרנו את "המרחב המשותף" זה הזמן להרחיב אותו עוד יותר, באמצעות עיצוב יצירתי של "חבילות שיהיו טובות להם ומצוינות לנו" (הסדרים חדשים, בריתות אסטרטגיות, התמודדות עם סכסוכים פנימיים וכו'), כל זאת במטרה להגדיל משמעותית את מרחב האפשרויות, כך שנוכל לחלק אותו בהמשך באופן הטוב ביותר עבורנו.

לצפות לבלתי צפוי: פרק העוסק בצורך לאלתר ולמצוא פתרונות יצירתיים מול קשיים ושינויים המופיעים "לפתע" בתהליך המו"מ, וכן בטכניקה של "הסכמות מותנות" המאפשרות היחלצות מהפתעות העלולות "לתקוע" את המו"מ.

לכתוב את נאום הניצחון של שותפינו למשא ומתן: חשוב לזכור כי מאחורי המשתתפים בתהליכי המו"מ מולנו נמצאים על-פי-רוב מנהלים בכירים מהם בארגונים אותם הם מייצגים. ככל שנצליח לסייע להם להציג בפני שולחיהם את העסקה כהישג וכניצחון שלהם, כך יעלו הסיכויים כי נצליח "להעביר" את התנאים הטובים ביותר עבורנו.

להגן על עצמנו: השאיפה לחתימה על הסכם ולהימנעות מפיצוץ המו"מ עלולה להוביל לפשרות ולהסכמה על תנאים אשר אינם טובים דיים עבורנו, ולעיתים אף לפגוע בנו. פרק זה מציג סיטואציות אופייניות למצבי משבר בתהליכי מו"מ, ומגוון כלים וטכניקות (כמו למשל שימוש בגישור מקצועי חיצוני) אשר יוכלו לסייע לנו בסיטואציות מורכבות אלו.

לספק מנהיגות: את הפרק האחרון בספר מקדיש סוסקינד להיבטים השונים של בניית יכולות המשא ומתן של הארגון, תוך התייחסות לתפקידים של מנהיגים ומנהלים בעיצוב תרבות המו"מ של הארגון, התמודדות עם הפערים האופייניים לתהליכי מו"מ בין-תרבותי, יצירת תרבות של שיפור מתמיד, ושימוש בכלי אימון לשיפור היכולות האישיות והארגוניות.

כתבו עליו: "ספר חדש ונהדר זה, שכתב אחד המומחים המובילים באמריקה בתחום פתרון הסכסוכים, מכיל עושר של עצות מתוכחמות ומעשיות להצלחה במשא ומתן".
פרופ' רוברט ה. מונקין, יו"ר התכנית למשא ומתן (Program On Negotiation), אוניברסיטת הרווארד.



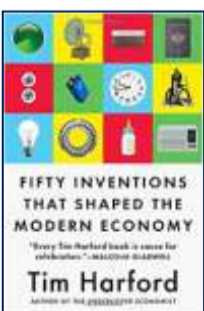
המו"מלצים...
רשימות ספרי משא ומתן מומלצים להכרות ועיון:
[המומלצים של מגזין Inc](#)
[London Business School](#)
[רבי המכר של Amazon](#)

האתר של סוסקינד
[האתר של פרופ' סוסקינד](#)
[הכולל מידע רב על פעילותו](#)
[לרבות סקירה מפורטת של](#)
[למעלה מ-30 ספרים אותם](#)
כתב לבדו ובשיתוף אחרים

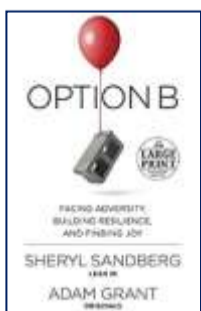
ידיאו 5:06 דקות
[פרופ' סוסקינד בשיחה קצרה](#)
[המתמקדת בצורך ביצירת מצע](#)
[עובדתי משותף \(Joint Fact\)](#)

ידיאו 9:49 דקות
[פרופ' לורנס סוסקינד בשיחה](#)
[קצרה בה הוא מציג את תפיסת](#)
[יצירת הערך \(Value Creation\)](#)

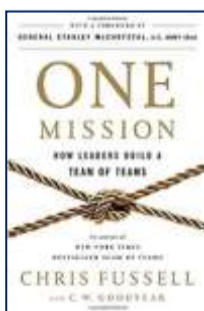
חדשים על המדף: ספרי ניהול מומלצים נוספים שיצאו לאחרונה בישראל ובעולם



[Fifty Inventions...](#)
Tim Harford



[Option B](#)
Sandberg & Grant



[One Mission](#)
Chris Fussell



[Leaders Eat Last](#)
Simon Sinek



[היזמים החדשים](#)
גפני, גליק, פיזנטי



[לשם שינוי](#)
ד"ר רעיה יואלי

BookReport | מפגש מיוחד להכרות מהירה עם מיטב ספרי הניהול

הזדמנות להכרות מהנה ומהירה עם אחד מספרי הניהול החדשים והמבוקשים בארץ ובעולם בהרצאה תכליתית ואנגרטית המלווה בסרטוני וידאו ושפע דוגמאות מעשיות להמחשה ויישום. מומלץ להעשרת מפגשי מנהלים, צוותי שירות, שיווק ומכירות, צוותי מש"א, ועוד...
לתיאום מפגש ולמידע נוסף: 04.8312264, 054.4534227, idan@managingbythebook.com

