

8.41x23.62	1	117	עמוד	THE MARKER	03/08/2010	23659957-6
דליה נרקיס ממנפאוא - 26970						

חדר עבודה | ביקורת ספרי ניהול

סודות ההצלחה

חאת דליה נרקיס

יהול איכותי של משא ומתן בתקופה כה תחרותית הוא מרכיב משמעותי בהצלחת העסק. מכאן מובן הצורך החיוני של ארגונים לשפר את יכולות ניהול המשא ומתן של עובדיהם.

1

ספרו של עו"ד דניאל וייזר מציע לקורא כלים יעילים לניהול משא ומתן ועושה זאת באופן קריא וידידותי. בשונה מספרים תאורטיים בנושא, ספרו של וייזר מחובר למציאות בזכות שורה של מקרים אמיתיים ויחסית ערכניים. בספר מובאות דוגמאות רבות מפי מנהלים בחברות היי טק קטנות, וגם מנהלים של חברות גדולות דוגמת משה חורב מנכ"ל אורקל ישראל ובינה רוינובסקי, מנכ"לית סיסקו ישראל לשעבר.

מצאתי עניין מיוחד בפרק הדן בהיבטים הלא רציונליים של ניהול המשא ומתן. מקובל לחשוב שניהול משא ומתן הוא תהליך המבוסס על

עובדות, על עוצמת הנושאים והנותנים ועל כושר המיקוח של הצדדים.

נרמה שאיש מבין הצדדים לא ישמח להודות בהשפעת התת מודע על התהליך. קל לסווג אספקט זה באזור המיסטי-רוחני שאנשי עסקים רציניים אינם מתמודדים עמו.

וייזר, לעומת זאת, סבור שאי אפשר להתעלם מהצדדים האי רציונליים בניהול משא ומתן. או במילים אחרות, בתהליך המו"מ קיימת אנרגיה שמתפתחת בין הצדדים.

במקרים מסוימים מובילה אנרגיה זו לכך שהדברים נתקעים מבלי

שיש לכך בסיס עסקי, ואילו במקרים אחרים, אותה אנרגיה

מסייעת באופן לא מודע לזרימה חיובית ולהשלמת המו"מ בהצלחה.

פחות נוח חשתי בעת קריאת הפרק העוסק בעוצמות נשיות במשא ומתן.

כאשה העוסקת שנים רבות בניהול עסקי, איני רואה הבדל מגדרי באיכויות

הניהול. הסכמתי עם דברים רבים שכתב וייזר, כמו למשל על יכולתן של הנשים לשים את האגו בצד ולהתפשר, וגם על כושר אבחנה מחודר

המסייע בקידום המו"מ. ולמרות כל אלו, לא היה צורך לייחד פרק נפרד בספר לנשים.

כדאי לציין לטובה את עריכת הספר המאפשרת לקורא להתמצא בקלות בנושאים. בדומה לחווית

הגלישה באינטרנט, אפשר למשל לגשת לפרק מסוים על פי העניין, או השלב במו"מ שבו נתון



חאת דניאל וייזר, הוצאת חרטום, 98 שקל

הקורא. ■