הובלת משא ומתן - תרגיל

<u>מטרות התרגיל:</u>

1. המשתתף יתנסה במצב של צורך בניהול מו"מ
2. המשתתף יכיר את הסיבות להתנגדויות וידע לזהות אותן
3. המשתתף ירכוש כלים מעשיים להתמודדות עם התנגדויות ויכיר בחשיבות ההובלה במו"מ

<u>מהלך התרגיל:</u>

המנחה יבקש 2 מתנדבים. כל מתנדב יקבל הוראות בכתב למשימה.

הדיון שבתום התרגיל יעסוק בנקודות הבאות:

- הדרכים בהן השתמשו המשתתפים לצורך עמידה במשימה
- שימוש בכוח – כן או לא
- השלכות של ניגוד אינטרסים בין אנשים

הסבר למנחה:

המצב שהובא לפניכם היה **לכאורה** סוג של ניגוד אינטרסים.

כדי לעמוד במשימה, מופעל בדר"כ כוח ע"י אחד הצדדים וברגע שהוא מופעל, הצד השני באופן אינסטינקטיבי מפעיל כוח בחזרה. בנוסף, כל אחד מהצדדים הניח כי המשימה של הצד השני נוגדת לשלו כאשר, למעשה, הייתה דרך מכובדת לגרום לכך שכולם יעמדו במשימה (משאירים את הכסא חצי דקה במקומו ואז מעבירים אותו לפינת החדר). בלהט הדברים, כשכל אחד רואה אל מול עיניו את המשימה שלו בלבד, אין מקום להידברות.

נוסף על כך, אפשר לראות בהמחשה של התרגיל מי הוא הצד הפאסיבי יותר (המובל) ומיהו הצד האקטיבי יותר (מוביל).

כמו כן מעניין לבחון את תחושת ההצלחה של כל אחד מהמשתתפים בתרגיל.

<u>דף הוראות – משתתף 1</u>

באמצע החדר מונח כסא ועליו דף נייר.

המשימה שלך:

לגרום לכסא להיות בתום הדקה בפינת החדר.

דף הוראות – משתתף 2

באמצע החדר מונח כסא ועליו דף נייר.

המשימה שלך:

לגרום לכסא להישאר במקומו במשך 30 שניות רצופות מרגע תחילת המשימה.