



סילבוס

משא ומתן - היבטים התנהגותיים א - 37904

תאריך עדכון אחרון 18-02-2017

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: חינוך

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): פרופ אילנה ריטוב

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: ilana.ritov@huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס:

מורי הקורס:

פרופ אילנה ריטוב

תאור כללי של הקורס:

משא ומתן הנו תהליך מתמשך של אינטראקציה בין משתתפים, במהלכו מפרש כל אחד מהם את

המידע המתקבל משותפיו למו"מ, ומחליט בהתאם לשיפוטו. הקורס יתמקד בהיבטים השונים המאפיינים את תפיסתו ודרך חשיבתו של המשתתף האינדיווידואלי, ובהשפעתם של אלו על תוצאות המו"מ. במהלך הקורס ידונו הן סוגיות תיאורטיות כלליות, והן ישומן בהקשרים מעשיים.

מטרות הקורס:

הבנת התהליכים הפסיכולוגים הכרוכים בניהול משא ומתן

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

יכולת ניתוח תהליכי משא ומתן

דרישות נוכחות (%) :

דרישת השתתפות ב-10 סימולציות של מומ שיערכו בכיתה

שיטת ההוראה בקורס: הרצאות

סימולציות של משא ומתן

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

הקורס יתמקד בהיבטים שונים של משא ומתן בדגש על תפיסותיהם של נושאים ונותנים והשפעתם על תוצאות המשא ומתן. לדוגמה, נדון במשא ומתן חד-נושאי ובמשא ומתן רב נושאי, בניתוח רציונלי של משא ומתן, בפרטו אופטימום ובהטיות קוגניטיביות שונות.

חומר חובה לקריאה:

Bazerman, M. H. (2008). *Judgment in Managerial Decision Making* (Seventh ed.). John Wiley & Sons. Chapters 9, 10.

Bazerman, M. H., Curhan, J., Moore, D., and Valley, K. (2000). *Negotiations*. *Annual Review of Psychology*, 51, 279-314. (link on the course's internet site)

Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Cambridge, MA: Belknap. Chapters 1, 3, 4, 10.

Neale, M.A., & Bazerman, M.H. (1991). *Cognition and rationality in negotiation*. The Free Press.

חומר לקריאה נוספת:

Bazerman, M.H., Magliozzi, T., and Neale, M.A. (1985). *Integrative bargaining in a competitive market*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 294-313.

Galinsky, A., Seiden, V., Kim, P., and Medvec, V. (2002). *The dissatisfaction of*

having your first offer accepted: The role of counterfactual thinking in negotiations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 271-283.

Huber, V.L., and Neale, M.A. (1986). Effects of cognitive heuristics and goals on negotiator performance and subsequent goal settings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 38, 342-365.

Huber, V.L., and Neale, M.A. (1987). Effects of self and competitor goals on performance in an interdependent bargaining task. *Journal of Applied Psychology*, 72, 197-203.

Kahneman, D. (1992). Reference points, anchors, norms and mixed feelings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51, 296-312.

Larrick, R.P. and Boles, T.L. (1995). Avoiding regret in decisions with feedback: a negotiation example. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 87-97.

Moran, S. and Ritov, I. (2007). Experience in integrative negotiations: What needs to be learned? *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 77-90.

Neale, M.A., and Bazerman, M.H. (1985). The effects of framing and negotiator overconfidence on bargainer behavior. *Academy of Management Journal*, 28, 34-49.

Neale, M.A., Huber, V.L., and Northcraft, G.B. (1987). The framing of negotiations: contextual versus task frames. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 228-241.

Northcraft, G.B., and Neale, M.A. (1987). Experts, amateurs and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 84-97.

Novemsky, N. and Schweitzer, M.E. (2004). What makes negotiators happy? The differential effects of internal and external social comparisons on negotiator satisfaction. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*

Ritov, I. and Moran, S. (2006). Missed opportunity for creating value in negotiations: Reluctance to making integrative gambit offers. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 1-15.

Scheiwtzer, M.E. and Gomberg, L.E. (2001). The impact of alcohol on negotiator behavior: Experimental evidence. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 2095-2126.

Thompson, L., and De Happort, T. (1994). Social judgment, feedback, and interpersonal learning in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision*

Processes, 58, 327-345.

Thompson, L., and Hastie, R. (1990). Social perception in negotiation. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 47, 98-123.

Thompson, L., and Lowenstein, G. (1992). Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 51, 176-197.

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :
מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %
הרצאה 0 %
השתתפות 0 %
הגשת עבודה 70 %
הגשת תרגילים 0 %
הגשת דו"חות 30 %
פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 0 %

מידע נוסף / הערות: