

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

משחקי סימולציה ותהליכי משא ומתן (BA) - 51389

תאריך עדכון אחרון 03-10-2021

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: פסיכולוגיה

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): פרופ' אילן יניב

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: ilan.yaniv@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: חמישי 14:00-15:00

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

במוקד הקורס תהיה סדרה של משחקי תפקידים בקבלת החלטות אינטראקטיביות וסימולציה של פתרון בעיות במשא ומתן.

מטרות הקורס:

התלמידים ילמדו לנתח מבחינה מצבי קונפליקט תוך שימוש במושגי משא ומתן. יודגשו מושגים התנהגותיים ותובנות מתוך תחמי הפסיכולוגיה החברתית, הקוגניטיבית, וחקר הרגש.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

התלמידים ירכשו מיומנויות בניתוח התנהגויות ומניעים של יחידים וקבוצות במצבי קונפליקט תחרותיים ושיתופיים.

דרישות נוכחות (%) :

100

שיטת ההוראה בקורס: דרישות הקורס: נוכחות חובה. שש פגישות שתמשכנה שלוש שעות ו 45 דקות רצופות כל אחת. כל אחת משש הפגישות הראשונות תכלול תרגיל סימולציה, דיון עם משוב, והרצאה. הפגישה השביעית של הקורס תוקדש להדרכה שלי לקראת ביצוע העבודה המסכמת שלכם. לאחריה, יינתנו לכם כשלושה שבועות לביצוע העבודה, ואז נתכנס בפעם השמינית והאחרונה למפגש בו תציגו את העבודה המסכמת (לפני כיתה, עם מצגת, 10 דקות) וגם תגישו אותה. מפגש שמיני זה ייערך במחצית השנייה של הסמסטר.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

הנושאים יכללו מיקוח חלוקתי ואינטגרטיבי, דילמות חברתיות, הסלמה, מו"מ רב צדדי, מו"מ על ידי נציגים, יצירת קואליציות, סוגיות של צדק חלוקתי וצדק הליכי בחלוקת משאבים.

חומר חובה לקריאה:

organizing questions; Elmtree House, What if they are more powerful?
Class 2: Don't bargain over positions; Focus on interests not positions, The mythical fixed-pie

Class 3: The Camp David negotiations; The irrational escalation of commitment;

Class 4: Credible commitments;

Class 5: The problem of cooperation; How to promote cooperation.

Cialdini (2001). The science of persuasion.

Babcock & Laschever (2003). Women Don't Ask.

חומר לקריאה נוספת:

Glozman, E., Barak-Corren, N., & Yaniv, I. (2015). False negotiations: The art and science of not reaching an agreement. *Journal of Conflict Resolution*

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי:

מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %

הרצאה 0 %

השתתפות 30 %

הגשת עבודה 40 %

הגשת תרגילים 0 %

הגשת דו"חות 30 %

פרויקט מחקר 0 %

בחנים 0 %

אחר 0 %

מידע נוסף / הערות: