

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

משא ומתן בינלאומי - 58757

תאריך עדכון אחרון 10-03-2025

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: יחסים בין-לאומיים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: אנגלית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): אלה סטרמובסקיה
אלה סטרמובסקיה

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: Alla.Stremovskaya@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: ימי שני, 17:00-19:00 (על פי בקשה)

תאור כללי של הקורס:

הקורס מחולק לארבעה חלקים עיקריים. החלק הראשון מציע סקירה של הגישות המרכזיות בתהליך המשא ומתן, ומזהה את סוגי המשא ומתן הפונקציות העיקריות שלהם. בקורס מדגישים כי ישנם קריטריונים רבים לסיווג משאים ומתנים, כולל המרחב החברתי, פונקציות המשא ומתן, רמה, נושא, מספר משתתפים, מאפייני המתווכים ורמת האחדות ביניהם, רמת פורמליות, רמת סובלנות או חוסר סובלנות, תרבות סוציולוגית, סוג הקונפליקט, מטרות, תוצאות ועוד. הדגש העיקרי הוא על משא ומתן דיפלומטי ועסקי בינלאומי. בנוסף, הקורס עוסק בשלבי המשא ומתן הבסיסיים, כמו גם אסטרטגיות וטקטיקות פוטנציאליות. הוא גם מדגים כיצד יצירת קואליציות יכולה לשנות את דינמיקת המשא ומתן ומטפל במורכבות האסטרטגית של משא ומתן בין צדדים רבים בהשוואה למשא ומתן בין שני צדדים. הבחנה בין צורות שונות של הסכמים נזכרת. יתרה מכך, הקורס עוסק בכישורי התקשורת החיוניים הנדרשים למתווך אפקטיבי, כגון שאלות ותשובות מתאימות, הצגת עמדת הצדדים והאינטרסים, היכולת להתחיל משא ומתן בהצהרה מתאימה, ניסוח טיעונים וטיעוני נגד, והתגברות על מכשולי תקשורת. החלק השני של הקורס מוקדש לסגנונות המשא ומתן הלאומיים. נבדלים ההבדלים המרכזיים בין סגנונות משא ומתן מזרחיים ומערביים. נפרטים מאפייני סגנונות המשא ומתן האירופיים, צפון ודרום אמריקאיים. בנוסף, מתוארת המשא ומתן במזרח התיכון וצפון אפריקה. נבחנים גם המאפיינים של סגנונות המשא ומתן בדרום אפריקה. תשומת לב רבה ניתנת לניתוח המקרים הספציפיים למדינות שונות. בסיום החלק הזה, הסטודנטים ישתתפו בסימולציה תפקידית על מנת להדגים את הידע שצברו בסגנונות משא ומתן לאומיים.

החלק השלישי של הקורס עוסק בתפקידים של גורמים נוספים שיכולים להשפיע על המשא ומתן. בין הגורמים הללו יש את ההשפעה האפשרית של סוג האישיות, כוח, משטר פוליטי, סוג הנושא והמיקום על תהליך המשא ומתן. בנוסף, מתוארת השפעת הדיגיטציה על המשא ומתן וכן יתרונות וחסרונות של דיפלומטיה דיגיטלית. הקורס גם מתאר כמה צורות של השתתפות צד שלישי במשא ומתן בינלאומי, עם דגש מיוחד על תיווך בינלאומי. זאת כולל חקירה של סוגים, פונקציות, אסטרטגיות פוטנציאליות, וגורמים המשפיעים על בחירת אסטרטגיה. נוסף לכך, נבחן תפקידם של בית הדין הבינלאומי לצדק, בית המשפט הפלילי הבינלאומי, בית המשפט האירופי לזכויות אדם, ובית המשפט האמריקאי הבין אמריקאי לזכויות אדם בפתרון קונפליקטים.

החלק האחרון של הקורס מציג דוגמאות למשאים ומתנים בתוך ארגונים בינלאומיים כגון האומות המאוחדות, ארגון הסחר העולמי, האיחוד האירופי ו- , איגוד מדינות דרום מזרח אסיה, במטרה להמחיש את הגישות המוסדיות העולמיות והאזוריות למשא ומתן. יתרה מכך, נבחן המשא ומתן על סוגיות גלובליות כמו שינוי אקלים, הגירה וחרם סחר במטרה להעמיק את ההבנה של המשא ומתן הבינלאומי. בסיום הקורס, על הסטודנטים לזהות את הגורמים המובילים להצלחה במשא ומתן בינלאומי, להכיר טעויות נפוצות, ולבצע סימולציה תפקידית על אחת מהסוגיות הגלובליות (שינוי אקלים, סחר ועוד) כדי להדגים את המיומנויות שנרכשו במהלך הקורס. הדרישות לקורס כוללות תזכיר אמצע מועד שיימסר בקבוצות של שלושה ועבודה סופית.

מטרות הקורס:

- לספק סקירה כללית של מושגי המשא ומתן
- לחקור סוגים ותפקודים עיקריים של משא ומתן
- לקבוע פרטים ספציפיים של משא ומתן עסקי דיפלומטי ובינלאומי
- לנתח שלבים עיקריים של משא ומתן בינלאומי

- לזהות אסטרטגיות וטקטיקות פוטנציאליות למשא ומתן
- לבחון כישורי תקשורת נחוצים לניהול משא ומתן יעיל
- לחקור סגנונות משא ומתן לאומיים
- לחקור מספר גורמי משא ומתן אחרים, כגון סוג אישיות, כוח, משטר פוליטי, נושא, מיקום, דיגיטליזציה וכו'
- להמחיש סוגי גישור בינלאומיים, פונקציות ואסטרטגיות
- להראות צורות של שיפוט בסכסוכים בינלאומיים
- להתייחס לגישות עיקריות לניהול משא ומתן בארגונים גלובליים ואזוריים
- לבחון דוגמאות למשא ומתן בנושאים גלובליים
- לציין גורמי משא ומתן בינלאומי מוצלחים וחסמים

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

- לנתח מקרי משא ומתן בינלאומי בפירוט.
- לנהל משא ומתן עסקי דיפלומטי ובינלאומי יעיל.
- לגמישות וייושם מיומנויות, אסטרטגיות וטכניקות מתאימות במהלך המשא ומתן.
- להכיר בקלות ולהסתגל לסגנונות משא ומתן לאומיים שונים.

דרישות נוכחות (%) :
75

שיטת ההוראה בקורס:

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

חלק א' מבוא: מושגי יסוד ותיאוריה

1. שיעור מושגי משא ומתן עיקריים, סוגים ופונקציות. הכנה למשא ומתן
2. שיעור חלק עיקרי במשא ומתן. אסטרטגיות וטקטיקות משא ומתן עתידיים
3. שיעור הגעה להסכמה
4. שיעור מיומנויות תקשורת הכרחיות של מנהלי משא ומתן

חלק ב'. סגנונות לאומיים של משא ומתן

5. שיעור משא ומתן באירופה ובאמריקה
6. שיעור סגנון משא ומתן אסייתי
7. שיעור משא ומתן במזרח התיכון ובצפון אפריקה. הבדלים בין סגנונות המשא ומתן של צפון אפריקה ודרום אפריקה. משחק תפקידים של משא ומתן בין-תרבותי

חלק ג'. גורמים נוספים המשפיעים על המשא ומתן

8. שיעור השפעה פוטנציאלית של סוג האישיות, הכוח, המשטר הפוליטי, הנושא והמיקום על תהליך המשא ומתן
9. שיעור השתתפות צד ג' במשא ומתן

שיעור 10. דיגיטליזציה ומשא ומתן

ארגונים ו/או הסכמים בינלאומיים
שיעור 11. גישות עיקריות למשא ומתן באו"ם, ארגון הסחר העולמי, האיחוד האירופי ואיגוד מדינות דרום מזרח אסיה
שיעור 12. משא ומתן בנושאים גלובליים (שינויי אקלים, הגירה, סחר וכו')
שיעור 13. משחק תפקידים של המשא ומתן הבינלאומי
שיעור 14. גורמי משא ומתן מוצלחים. מסקנות עיקריות של הקורס

חומר חובה לקריאה:
רשימת הקריאה מוצגת בגרסה האנגלית של הסילבוס.

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי:
הגשת עבודה מסכמת / פרויקט גמר / מטלת סיכום / מבחן בית / רפרט 50 %
השתתפות פעילה / עבודת צוות 5 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות 25 %
מצגת / הצגת פוסטר / הרצאה 15 %
נוכחות / השתתפות בסיום 5 %

מידע נוסף / הערות: