
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

ניהול מו"מ - 59915

תאריך עדכון אחרון 16-09-2020

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: מדיניות ציבורית

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א' או ו' ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): עו"ד ונסה סיימן

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: vseyman@gmail.com

שעות קבלה של רכז הקורס: בתיאום מראש

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

קורס מתקדם זה, הכלול בתוכנית המוסמך למדניות ציבורית, יציג בפני הסטודנטים את התפיסות החדשניות המתייחסות למשא ומתן כמקצוע מקיף ולא כמומנות קצה בלבד. הקורס יציג את הממשק שבין ניתוח מדניות להכנה למשא ומתן, הקשר בין עולמות התוכן וחשיבות ההבנה כי משא ומתן הינו פרויקט העומד בזכות עצמו. הקורס מעניק כלים אקדמיים לצד כלים מעשיים לשם ניתוח משא ומתן במתארים שונים, במציאות האתגרים המאפיינים את תהליכי המשא ומתן המורכבים והדינאמיים של המאה ה-21 ובאתגר שבקידום אג'נדות בעולם המדיניות הציבורית.

מטרות הקורס:

הכרת הליבה האקדמית בתחומי המשא ומתן: תפיסות, תיאוריות ומודלים;
ניתוח ויישום הידע הנרכש על סיטואציות משא ומתן פוליטיות, ציבוריות ומדניות מהפרקטיקה ועל בסיס מקרי מבחן;
מימוש הידע באמצעות סימולציות ומשחקי תפקידים;
הבנת ההקשר המהותי בין ניתוח מדניות למשא ומתן;
עבודה על מקרי אמת ויישום הכלים בפרקטיקה, בין המפגשים;

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

להתכונן למשא ומתן בצורה יעילה;
לבנות תהליך משא ומתן מושכל ומבוסס חשיבה
לנהל תהליך משא ומתן אופטימאלי ולצידו להיטיב תוצאות;

דרישות נוכחות (%) :

על פי התקנון

שיטת ההוראה בקורס: פרונטאלי/סדנאי או באמצעות מערכת למידה מרחוק

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

בין היתר,
חמשת תהליכי המשא ומתן
הגורם האנושי והשפעתו על התהליך
כוח ומאזן כוח במשא ומתן
אתגרי המשא ומתן בעולם המדיניות הציבורית
הכנה למשא ומתן
אסטרטגיות וטקטיקות במשא ומתן
משא ומתן באמצעים אלקטרוניים

חומר חובה לקריאה:

Phyllis E. Bernard: "Power, Powerlessness
P.157-262

Michael Watkins *Shaping the game* Harvard Business School Press (2006) Chapter
2, p. 43-57

Kolb Deborah M, *Strategic moves and turns from The Negotiator's Fieldbook* (2008)
p 401-406

William Zartman, *Process and Stages from The Negotiator's Fieldbook* (2008) p.
95-98

Relationship mapping באמצעות אלקטרוני בקובץ: https://mcc.gse.harvard.edu/files/gse_mcc/files/relationship_mapping_pitch_and_guide_0_0.pdf

ועוד

חומר לקריאה נוספת:

Brett, Jean M. (2001) *Negotiating Globally*

Lax, David A and Sebenius, James, K. (2006) *Negotiating@3D*

Lax, David A and Sebenius, James, K. (1986) *The Manager as a Negotiator*

Raiffa, Howard (1982) *The Art and Science of Negotiation*.

Raiffa, Howard (2002) *Negotiation Analysis*

Thompson, Leigh, L. (2001). *The Mind and Heart of the Negotiator*. 2nd Ed.

Peter T. Coleman, Lan Bui-Wrzosinska, Robin Vallacher & Andrzej Nowak (2006)

Protracted Conflicts as Dynamical Systems, from The Negotiator's Fieldbook p.
61-73

Watkins Michael. *Shaping the game* Harvard Business School Press (2006)

Bradley, B. H., Postlethwaite, B. E., Klotz, A. C., Hamdani, M. R., & Brown, K. G.
(2012). *Reaping the Benefits of Task Conflict in Teams: The Critical Role of Team Psychological Safety Climate*. *Journal of Applied Psychology*. Vol. 97, No. 1, p.
151-158.

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :

מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %

הרצאה 0 %

השתתפות 0 %

הגשת עבודה 100 %

הגשת תרגילים 0 %

הגשת דו"חות 0 %

פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 0 %

מידע נוסף / הערות:

ציון עבור ההשתתפות כולל מעורבות אקטיבית בכיתה, בסימולציות ובמשחקי התפקידים