
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

מיומנויות במשא ומתן וביישוב סכסוכים - 61059

תאריך עדכון אחרון 10-11-2019

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: קרימינולוגיה

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): ד"ר צפירה גרבלסקי-ליכטמן

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: Grbelsky@netvision.net.il

שעות קבלה של רכז הקורס: יום שני 12:00-13:00 בתיאום מראש

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

הקורס עוסק בניתוח מודלים למשא-ומתן אפקטיבי, לימוד מורחב של העקרונות לבניית משא-ומתן שיתופי, כלים לניהול שיטתי של תהליך המשא-ומתן, תקשורת בין-אישית אפקטיבית, התמודדות עם התנגדויות ושימוש בשפה כאסטרטגיה. טכניקות של תקשורת מילולית ולא-מילולית, שפת הגוף אפקטיבית כולל מצבים של אמת ושקר ובניית אמון בתהליך המשא ומתן. בנוסף, יושם דגש על יישוב סכסוכים, היכולת לייצר הסכמה ושיתוף פעולה. הקורס מדגיש את היצירתיות כמרכיב מרכזי בהגדלת הערך הגלום במשא-ומתן עבור שני הצדדים, וככלי לבניית פתרונות אינטגרטיביים, פרטו-אופטימליים ליישוב סכסוכים.

מטרות הקורס:

הקורס נועד להפגיש את הסטודנטים עם העקרונות והאסטרטגיות המרכזיות של משא-ומתן ולהקנות להם הבנה תיאורטית לצד פיתוח מיומנויות קונקרטיות לניהול משא-ומתן אפקטיבי וליישוב סכסוכים.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

הסטודנט יעריך, יפרש וישפוט באופן ביקורתי את האסטרטגיות המרכזיות של תקשורת אפקטיבית ככלי ליישוב סכסוכים ולניהול משא-ומתן. הסטודנט יפתח הבנה תיאורטית לצד פיתוח מיומנויות קונקרטיות ליישוב סכסוכים ולניהול משא-ומתן אפקטיבי.

דרישות נוכחות (%):

80%

שיטת ההוראה בקורס: הקורס מבוסס על שיטת לימוד ייחודית וחדשנית חווייתית ללמידה משמעותית. במטרה להקנות לסטודנטים יכולת לנהל תהליכי משא-ומתן באופן אפקטיבי, במקביל לכלים התיאורטיים ילמדו ויתורגלו גם כלים יישומיים. לפיכך, לצד ההרצאות הפרונטאליות ישולבו תרגילי סימולציה אינטראקטיביים בהם יתנסו הסטודנטים במצבי משא-ומתן עסקיים, פוליטיים ובין-אישיים שונים ובאפשרויות יצירתיות ליישוב סכסוכים.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

1. מבוא למשא-ומתן:

- ניתוח הגדרות של משא-ומתן, חשיבות המשא ומתן עבור מנהלים.
- התפתחות תורת המשא-ומתן.

- מושגי יסוד במשא-מתן ומיפוי סוגי משא-ומתן.

2. אסטרטגיות לניהול משא-ומתן:

- מו"מ תחרותי- מאפיינים ותוצאות.

- מו"מ שיתופי - מאפיינים ותוצאות.

3. סגנונות אישיים לניהול מו"מ:

- מודל העניין הכפול - חמישה סגנונות אישיים לניהול משא-ומתן.

- ההבדל בין פשרה למשא-ומתן אינטגרטיבי.
- 4. התפיסה האינטגרטיבית:
- עד כמה אנו אפקטיביים בניהול מו"מ? מדוע אנו נוטים לנהל מו"מ תחרותי?
- מודל לניהול משא-ומתן על-פי עקרונות.
- 5. הבחנה בין אינטרסים ועמדות:
- מודל הקרחון להבחנה בין אינטרסים לעמדות, גילוי וניתוח האינטרסים של הצדדים למשא-ומתן, סקירת טיפולוגיה של אינטרסים.
- 6. הכנה לקראת משא-ומתן:
- הכנת קריטריונים אובייקטיביים.
- בניית חלופה למשא-ומתן ה-BATNA, חשיבותה, כיצד לחזק אותה ומתי להפעיל אותה.
- 7. הטיות קוגניטיביות במשא-ומתן:
- סקירת תפיסות והטיות קוגניטיביות שכיחות בניהול מו"מ.
- כיצד מתגברים על הטיות קוגניטיביות במו"מ?
- 8. מקסום פוטנציאל המשא-ומתן:
- שיווי משקל נאש ופרטו אופטימום.
- מחסומים, קיבעונות ודפוסי חשיבה המעכבים חשיבה יצירתית.
- סקירת אסטרטגיות יצירתיות לבניית אופציות לרווח הדדי.
- 9. הפרדת האנשים מהבעיה:
- פערים בתפיסת המציאות וכשלים בתקשורת בין-אישית.
- האספקט הרציונאלי, והאספקט האמוציונאלי במשא-ומתן.
- 10. הצפת מידע באמצעות הקשבה פעילה:
- עקרונות וטכניקות לביצוע הקשבה פעילה, ולהצפת מידע במשא-ומתן.
- טיפולוגיה של שאלות.
- 11. ניהול תהליך המשא-ומתן:
- ניהול שיטתי של תהליך המשא-ומתן על שלושת שלביו. הצגת טכניקות שפה אפקטיביות לניהול שלבי המשא-ומתן השונים.
- אינטגרציה של המכלול, והכנה למבחן.

חומר חובה לקריאה:

- "כן! לשאת ולתת ולהגיע לסיכום חיובי", מאת הפישר, יורי ופאטון - מתוך פרווייקט המשא-ומתן של אוניברסיטת הארוורד ובהוצאת מטר, 2013.
- Thompson and Leonardelli (2004). *The Big Bang: The evolution of negotiation research*. Academy of Management Executive, 18, 113-117.
- The Mind and Heart of the Negotiator. Thompson, L. (2001). Chapter 4: Win-Win Negotiation, Expanding the Pie (p. 49-67).
- Negotiation. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Minton, J. W. (1999). Chapter 4: Refocusing Questions to Reveal Win-Win Options (p. 129).
- Rogers and Roethlisberger (1991). *Barriers and Gateways to Communication*. Harvard Business Review, Nov-Dec, 105-111.
- Getting Past No: Negotiating your way from Confrontation to Cooperation. Ury, W. (1991) Chapter 2: Don't Argue: Step to Their Side (p. 52-75).

חומר לקריאה נוספת:

-
1. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Minton, J. W. (1999 – Third addition). *Negotiation*. Boston MA: Irwin/McGraw-Hill
 2. Fisher, R., Ury, W. & Patton, B (1991). *Getting to yes: Negotiating agreements without giving in*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
 3. Stone, D., Patton, B., Heen, S., & Fisher, R. (2010). *Difficult conversations: How to discuss what matters most*. New York, NY: Penguin Books.
 4. Fisher, R., Kopelman, E., & Schneider, A. K. (1994). *Beyond Machiavelli: Tools for coping with conflict*. Boston, MA: Harvard University Press.
 5. Shell, G. R. (2006). *Bargaining for advantage: Negotiation strategies for reasonable people*. New York, NY: Penguin Books

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: