

---

## האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

משא ומתן בסביבה המשפטית: מתאוריה לפרקטיקה - הלכה  
ומעשה - 62143

תאריך עדכון אחרון 17-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: משפטים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): עו"ד מיכאל צור

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: [tsur\\_gishur@yahoo.com](mailto:tsur_gishur@yahoo.com)

שעות קבלה של רכז הקורס: בתיאום מראש

תאור כללי של הקורס:

תיאור תמציתי של הקורס:

הקורס מתמקד בכלים עדכניים שפותחו בשנים האחרונות בשקלא וטריא התוכנית הבינתחומית להתמחות במקצועות המו"מ, להתמודדות בניהול יעיל ומועיל של מצבים שונים בסביבה משתנה. בקורס יחשפו המשתתפים.ות למתודולוגיות עדכניות בתחומי המשא ומתן ברמות אתגר שונות. המציאות היא שעורכי.ות-דין מתמודדים.ות עם תהליכי משא ומתן על-בסיס יום-יומי. הקורס מאפשר חשיבה מובנית לקראת ותך-כדי ניהול תהליכי משא ומתן, תוך שיפור המיומנויות הרכות והאינטראקציה הבינאישית בדגש על מערכות היחסים ביום שאחרי. באמצעות תאוריות עדכניות ומתודות חדשניות בעולם המשא ומתן, הקורס פותח אפשרות ללמידה, ניהול והתנהלות במציאות מאתגרת של סביבת העבודה המשפטית על גזרותיה השונות.

מטרות הקורס:

מטרות/יעדי הקורס:

שכלול והעצמת יכולות ניהול משא ומתן והעשרת המשתתפים, במישור המקצועי והפרטי, בכל הנוגע לניהול והתנהלות במציאות התובענית המאפיינת את הסביבה המשפטית: נתונים המשתנים תדיר, משאבים פנימיים וחיצוניים מוגבלים ומרווח סבלנות וסובלנות מצומצם. לאפשר למשתתפים הבנה מעמיקה של הליך המשא ומתן תוך זיהוי הנטיות האישיות של כל אחד ואחת לרבות ההשפעות הסביבתיות והמודעות להן. לאפשר חשיבה רפלקטיבית על תהליכי משא ומתן תוך יכולת ניתוח מובנית. לאפשר ביקורת ובקרה אישיים לגבי התמודדויות בתהליכי משא ומתן שונים תוך שיפור תחושת הביטחון האישי ויכולת השליטה בניהול התהליך.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

בסיום הקורס המשתתפים.ות יהיו מסוגלים.ות:

להתכונן לתהליכי משא ומתן ברמות אתגר שונות.

ליישם את המתודולוגיות והשיטות שנלמדו תוך כדי ניהול תהליכי משא ומתן שונים.

להבין את הדינמיקה של תהליכי משא ומתן ותך התמודדות עם התנגדויות.

לזהות כשלים מובנים בתהליכי משא ומתן ולהתמודד עמם.

לנהל מו"מ יעיל ומועיל במצבי מתח ולחץ.

לנתח תהליכי משא ומתן לרבות היכולת להחזיק ולהוביל תהליכים ברמת מורכבות שונה.

דרישות נוכחות (%) :

90%

שיטת ההוראה בקורס: שיטות ההוראה:  
הוראה פרונטלית פעילה תוך עידוד שיח ומשוב קבוצתי. במסגרת המפגשים ישולבו התנסויות פעילות של המשתתפים בסימולציות, משחקי תפקידים ומקרים מחיי היום יום, דיון וניתוח פעולות המשתתפים והדרכה במתודות לניהול מו"מ ברמות ובמצבים שונים, תוך התאמתם למציאות המשתתפים בסביבת העבודה המשפטית.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

מפגש ראשון  
פתיחה, תרגיל האגרוף + ניתוח  
עקרונות החבירה - Engagement of Rules - חלק ראשון  
מפגש שני  
עקרונות החבירה - Engagement of Rules - חלק שני  
התמודדות עם התנגדויות  
מפגש שלישי  
עקרונות החבירה - Engagement of Rules - חלק שלישי  
תרגול והטמעת עקרונות החבירה  
מפגש רביעי  
משא ומתן ביורוקרטי - someone to one-no from  
מעגל הגירוי והתגובה - cycle reaction-action  
מפגש חמישי  
תרגיל ה-XY + ניתוח  
המתח שבין שיתוף פעולה ותחרות  
מפגש שישי  
סימולציית "צבר-סיני" + ניתוח  
הגדרת משא ומתן  
שבעת האלמנטים במשא ומתן משלב - גרסה עדכנית חלק א'  
מפגש שביעי  
שבעת האלמנטים במשא ומתן משלב - גרסה עדכנית חלק ב'  
דף הכנה למשא ומתן משלב  
מפגש שמיני  
התמודדות עם התחייבות מוטלת בספק  
כשלים מובנים במשא ומתן  
מפגש תשיעי  
סימולציית "סאלי-סופרנו" + ניתוח  
תפיסת הכסף במשא ומתן - עשרת העקרונות  
מפגש עשירי  
סגנונות בניהול קונפליקטים והשלכותיהם  
שיחות קשות: איך לדבר על מה שחשוב באמת - השיחה הקשה שלי  
מפגש אחד-עשר  
חמשת המעברים בהכנה לשיחה קשה  
דף הכנה לשיחה קשה  
מפגש שנים-עשר  
שיחות קשות - שלב הביצוע  
משפט פתיחה משלב

---

אמנות שאלת השאלות  
מפגש שלושה-עשר  
שיחות קשות - story the of side my  
שיחות קשות - בדרך לפתרון  
סיכום קורס

חומר חובה לקריאה:

צור מ. (2012) ניהול מו"מ - להגיע לאופטימו"מ  
צור מ. (2006) ניהול משבר ומה שביניהם

חומר לקריאה נוספת:

, פטון והיין, המהדורה העברית מיכאל צור, שיחות קשות (2004) איך לדבר על מה שחשוב באמת, הוצאת מודן.  
פישר, יורי ופאטון (2013) כן, לשאת ולתת ולהגיע לסיכום חיובי בעסקים, בעבודה ובחיי היומיום. הוצאת מטר.  
יסעור י. (2010) גם לכם לא היו מים חמים?, מדריך למניעת כשלים בקבלת החלטות, הוצאת מטר.  
אריאלי ד. (2008) לא רציונאלי ולא במקרה, הוצאת מטר.  
ססקינד ל. (2017), טוב לך מצויין בשבילי, ניהול משא ומתן שבו כולם מרוויחים, הוצאת מטר  
Patton & Heen (2000) Difficult Conversations-Stone, NY: Penguin Books  
,Fisher, Ury & patton (2012) Getting To Yes, Negotiating Agreement Without Giving In  
In  
U,S cornerstone  
Adam M. and Barry J. Nalebuff (2015) Co-opetition, A Revolution Mindset that Combines Competition and Cooperation, The Game Theory Strategy that's changing the game of business, N.Y, Crowen Business  
Fisher R. Shapiro D. (2006), Beyond Reason, Using Emotions as you negotiate N.Y penguin books

מרכיבי הציון הסופי:

הגשת עבודה מסכמת / פרויקט גמר / מטלת סיכום / מבחן בית / רפרט 30 %  
השתתפות פעילה / עבודת צוות 10 %  
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות  
40 %  
נוכחות / השתתפות בסיוור 20 %

מידע נוסף / הערות:

עבודה מסכמת- תוגש בסוף הקורס. אורך העבודה יהיה חמישה עמודים. בעבודה זו ישנה הזדמנות להתייחס למו"מ ותיהלוך קונפליקטים כהליך, מתוך הסתכלות רחבה יותר המתאפשרת עם סיום

---

הלמידה. ניתן להתמקד בפן מסוים ולהרחיב בו מתוך ראייה כוללת והבנת הליכי המו"מ ומשמעויותיהם. השאיפה היא לעודד את המשתתפים לאתגר את המתודות הנלמדות ולבחון אותן על מקרים ומצבים אותנטיים, לתכנן, לבצע ולהעריך את יעילותן של המתודות ומתוך שכך גם לנסות ולהתנסות ברמה הפרקטית.