

שם המרצה: ד"ר הלאלי אלירן

שם הקורס: משא ומתן

קוד קורס: 60-714-01

סוג הקורס: בחירה

שנת לימודים: תשס"ח סמסטר: ב' היקף שעות: 2 ש"ס

א. מטרת הקורס:

- היכרות עם היבטים פסיכולוגיים של קונפליקט ומשא ומתן
- היכרות עם אסטרטגיות של קונפליקט ומשא ומתן
- פיתוח היכולת לנתח קונפליקט
- התנסות בסיטואציות שונות של משא ומתן

ב. תיאור הקורס:

הקורס נועד להקנות ידע בפיתרון קונפליקטים ובמשא ומתן. הקורס מתמקד בהיבטים הפסיכולוגיים המעורבים בתהליך המשא ומתן. דגש מושם על תהליכי התפיסה, השיפוט, וקבלת ההחלטות והשפעתם על המשא ומתן. במהלך הקורס יערכו סימולציות רבות אותן ננתח בתום ההתנסויות תוך התייחסות לאסטרטגיות שונות לניהול קונפליקט וליישום מעשי של סוגיות תיאורטיות.

מהלך השיעורים:

- סימולציות של משא ומתן, דיונים והרצאות פרונטאליות

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים*:

1. מבוא
2. תרגיל מו"מ חלוקתי
3. דיון והרצאה מו"מ חלוקתי
4. תרגיל מו"מ אינטגרטיבי
5. דיון והרצאה מו"מ אינטגרטיבי
6. תרגיל מו"מ בין קבוצות
7. דיון והרצאה מו"מ בין קבוצות
8. תרגיל סוכנים במו"מ
9. דיון והרצאה סוכנים במו"מ
10. תרגיל פתרון סכסוכים
11. דיון והרצאה פתרון סכסוכים
12. תרגיל תרבות במו"מ
13. דיון והרצאה תרבות במו"מ

ג. דרישות קדם: אין

ד. חובות / דרישות / מטלות:

- נוכחות חובה!! (היעדרויות ישפיעו לרעה על הציון)
- השתתפות פעילה (20%)
- דוח ניתוח מ"מ (30%)
- עבודה מסכמת (50%)

ה. מרכיבי הציון הסופי:

- נוכחות חובה!! (היעדרויות ישפיעו לרעה על הציון)
- השתתפות פעילה (20%)
- דוח ניתוח מ"מ (30%)
- עבודה מסכמת (50%)

ו. רשימת קריאה:

- Thompson, L.L. (2012). *The Mind and the Heart of the Negotiator*, Prentice-Hall (5nd edition)
- Galinsky (2004). Should you make the first offer?
- Medvec & Galinsky (2005) Putting more on the table: How making multiple offers can increase the final value of the deal.
- Bazerman, M. H., & Gillespie, J. J. (1998). Betting on the future: the virtues of contingent contracts. *Harvard business review*, 77, 155-60.
- Brett, J. M., Friedman, R., & Behfar, K. (2009). How to manage your negotiating team. *Harvard business review*, 87, 105-109.
- Malhotra (2004) Smart alternatives to lying in negotiation
- Uri, Brett, & Goldberg (1993): Getting disputes resolved. Chapter 1.
- Liljenquist, K. A., & Galinsky, A. D. (2007). Turn your adversary into your advocate. *Negotiation Newsletter*, 10, 4-6.
- Brett (2007). Negotiating Globally. Chapter 2.
- Brett, J. M., & Gelfand, M. J. (2005). Lessons from abroad: When culture affects negotiating style. *Negotiation Newsletter*, 8, 3-5.

*רשימת הקריאה ונושאי הלימוד עשויים להשתנות בהמשך הקורס

ז. שם הקורס באנגלית: Negotiation



Bar-Ilan University
אוניברסיטת בר-אילן

Faculty of Social Sciences
Department of Psychology

הפקולטה למדעי החברה
המחלקה לפסיכולוגיה