

**אוניברסיטת בר-אילן
החוג למדע המדינה**

תהליכים פוליטיים וארגוניים של ניהול משא-ומתן

71-160-88

סמינר תשס"ז

ד"ר דניאלה שנקר-שרק

תיאור הסמינר

מטרת הסמינר להקנות למשתתפים כלים לניתוח והבנה של התהליכים הפוליטיים והארגוניים הכרוכים בניהול משא-ומתן. במהלך הסמינר יוצגו מושגי יסוד בתורת המשא-ומתן, יבחנו מאפייני המשא-ומתן, הכנה למשא-ומתן, אסטרטגיות וטקטיקות, כוח המיקוח, השפעת הגורם האנושי, השפעת התקשורת והמדיה על המשא-ומתן, והתערבות צד שלישי. כלים אלו ישמשו את משתתפי הסמינר לניתוח "אירועים" שונים בעיקר מתחומי המינהל הציבורי והמדיניות הציבורית, והיחסים הבינלאומיים.

דרישות הסמינר

1. נוכחות סדירה והשתתפות פעילה בפגישות הסמינר.
2. קריאת הביבליוגרפיה המלווה.
3. הצגת . בפני הכיתה (ללא הצגת הרפראט בכיתה לא ניתן יהיה להגיש עבודה, ולא ינתן ציון סופי).
3. בחינה מסכמת (הבחינה אמריקאית).
4. הגשת עבודת סמינר.

הרכב הציון

20% ציון בחינה
80% ציון עבודת הסמינר

נושאי הקורס ורשימת קריאה

*פריטים המסומנים בכוכבית ימסרו כחומרי לימוד במהלך פגישות הסמינר.

מושגי יסוד בתורת המשא-ומתן

Raiffa, H. (1982). The Art and Science Negotiation Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Ch.1, 2.

בספריה לפסיכולוגיה (15045) RAI a 302.3

*Lewicki, R.J., Saunders, D.M., Barry, B., Minton, J.W. (2004). Essentials of Negotiation, N.Y.: Irwin. Ch. 1.

בספריה לפסיכולוגיה (572013) LEW e3 658.4052

קריאת רשות :

גליון, א. (1996). דינאמיקה של משא-ומתן מתאוריה ליישום, אוני-תל-אביב : רמות. פרקים ג', ה', ט"ו.
שמור סוציולוגיה לפי גלי. די (319931)

זרטמן, ו., "בשלות למשא ומתן", הרמן, ת., טוויט, ר., (עורכים), (1993). המשא-ומתן הישראלי-ערבי, אוני-תל-אביב : פפירוס. עמ' 116-119.
שמור מדעי המדינה לפי משא.ומ (227927)

מאפיינים וסוגי משא ומתן

Lewicki, R.J.Saunders, D.M., Minton, J.W.(1999). Negotiation, Boston: McGraw-Hill. chs.3,4.

תדפיס 2461 (238376) – פרק 3 ותדפיס 2462 (238380) – פרק 4

3. כח ומשא ומתן

Lewicki, R.J.Saunders, D.M., Minton, J.W.(1999). Negotiation, Boston: McGraw-Hill. ch. 6.

תדפיס 10519 (1101846)

4. אסטרטגיות וטקטיקות

גליון, א. (1996). דינאמיקה של משא-ומתן מתאוריה ליישום, תל-אביב : רמות. פרקים ט"ו.
שמור סוציולוגיה לפי גלי. די (319931)

גליון, א. (2005). משא-ומתן המימד החבוי, תל-אביב : רמות. פרק יב.
שמור מדעי המדינה לפי גלי. מש (1071706)

5. שבעת האלמנטים של משא-ומתן

Fisher, R. Ury, W.(1991). Getting to Yes, Negotiating Agreement without Giving In, N.Y.: Penguin Books.
158.5 FIS (175186)

Ury, W. (1993). Getting Past No, Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation, N.Y.: Bantam Books.

תדפיס במערכת תדפיסים סרוקים ADA (361255) לעמ' 87-109

קריאת רשות:

יורי, ו., פישר, ר. (1983) סיכום חיובי, תל-אביב: מבט.
שמור סוציולוגיה לפי פיש.סכ (33588)

6. המימד האנושי במשא ומתן

Gilkey, F.W., Greenhalge, L. (1995). "The Role of Personality in Successful Negotiating", in Breslin, J.W., Rubin, J. (eds.), Negotiation Theory and Practice, Cambridge, Mass.: The Program on Negotiation at Harvard Law School. Pp. 279-290.

תדפיס 10520 (1102033)

Kolb, D. Coolidge, G.G. (1995). "Her Place at the Table: A Consideration of Gender in Negotiation", in Breslin, J.W., Rubin, J. (eds.), Negotiation Theory and Practice, Cambridge, Mass.: The Program on Negotiation at Harvard Law School. Pp. 261-279.

תדפיס 10528 (1102038)

Lewicki, R.J.Saunders, D.M., Minton, J.W.(1999). Negotiation, Boston: McGraw-Hill. ch. 5.

תדפיס 2463 (238385)

7. התערבות צד שלישי בסכסוכים

Kleiboer, M.(1996). "Understanding Success and Failure of International Mediation", Journal of Conflict Resolution, vol. 40, no. 2. pp. 360-389.

כתב עת בספריה למדעי החברה וגם תדפיס 5917 (391128)

קריאת רשות:

גלין, א., דינאמיקה של משא ומתן מתאוריה ליישום, תל-אביב: רמות, 1996. פרק יד'.
שמור סוציולוגיה לפי גלי.די (319931)