



תאריך עדכון: 16/6/2019

שם ומספר הקורס: ניהול קונפליקטים ומשא ומתן

93-457-02

ד"ר יוסי הדר

סוג הקורס: שיעור

היקף שעות: 2 ש"ש

מסטר: א'

שנת לימודים: תש"פ

אתר הקורס באינטרנט:

א. מטרת הקורס (מטרות על / מטרות ספציפיות):

לימוד סוגיות הקונפליקטים וניהול משא ומתן בפרספקטיבה ארגונית רחבה, בהיבטים תיאורטיים ויישומיים. הכרות עם מאפייניהם של קונפליקטים, בחינה ממוקדת של השפעת קונפליקטים על מרכיבים חיוניים להצלחה ארגונית והכרות עם דרכים לניהול קונפליקטים ולצד זאת הטמעת כישורי משא ומתן - ברמה האישית וברמה הארגונית- מערכתית, למיצוי הפוטנציאל הטמון בהם.

ב. תוכן הקורס: (רציונל, נושאים)

רציונל הקורס הוא להכיר לסטודנטים את הנושאים החשובים והמרתקים של קונפליקטים ומשא ומתן, ותוך כך להקנות להם כלים להתמודדות עם מצבים שונים של קונפליקט ולפתח כישורי משא ומתן, אשר הכרחיים להתמודדות עם המציאות הארגונית המורכבת של ימינו. הקורס יקיף את הסוגיה המורכבת של קונפליקטים ומו"מ במרחב הארגוני הכולל, תוך התייחסות לרשימת התכנים המופיעה להלן ולהתמודדות עם תרחישים.

מהלך השיעורים: הוראה פרונטלית מלווה במצגות.

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

מס' השיעור	נושא השיעור	קריאה נדרשת	הערות
1	מבוא	Conflict Management for Managers: Introduction Daft: ch. 13 סמואל עמי' 269-290	
2	מנהל – דע את עצמך	CMFM: ch. 1	
3	מתיאוריה לפרקטיקה	CMFM: ch. 2	
4	כוחו של משא ומתן	CMFM: ch. 3 Lewicki: ch. 1-2	
5	רצף תהליך פתרון	CMFM: ch. 4	





		הסכסוכים האלטרנטיבי	
	CMFM: ch. 5	סיבות ופתרונות לתחלופת עובדים	6
	CMFM: ch. 6	בניית צוותים וארגונים מצליחים	7
	CMFM: ch. 7	ניהול קונפליקטים בסביבות מאוגדות	8
	CMFM: ch. 8	עיצוב מערכות ניהול סכסוכים בארגונים	9
	CMFM: ch. 9	מניעה ופתרון קונפליקטים עם לקוחות וספקים	10
	CMFM: ch. 10	מקרי בוחן של הצלחה ארגונית באמצעות ניהול קונפליקטים עם לקוחות	11
	CMFM: ch. 11	ניהול קונפליקטים ושיתופי פעולה במדיניות ציבורית	12
	CMFM: ch. 12	עיצוב והנעת תהליכים אפקטיביים בקבוצות גדולות	13

ג. חובות הקורס:

דרישות קדם: אין.

חובות / דרישות / מטלות:

1. קריאת הספרות בהתאם לרשימה המצורפת ולמאמרים שיפורטו במהלך השעורים.
2. השתתפות פעילה.
3. מבחן.

מרכיבי הציון הסופי (ציון מספרי / ציון עובר):

הציון הסופי יקבע על בסיס המבחן (100%).
ציון עובר בבחינה הוא תנאי מעבר בקורס.



ד. ביבליוגרפיה: (חובה/רשות)

ספרי עזר נוספים: textbooks (ספרי הלימוד)

סמואל, י. ארגונים (2012), אוניברסיטת חיפה.

- Daft, R. L. (2008). *Organization Theory and Design*. Cincinnati Ohio: South-Western College Publishing.
- Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2016). *Negotiation*. McGraw-Hill.
- Raines, S. S. (2013). *Conflict Management for Managers: Resolving Workplace, Client, and Policy Disputes*. Jossey-Bass.

חומר מחייב למבחנים: בהתאם לתוכנית ההוראה המפורטת לעיל.
במהלך הקורס יתכנו שינויים בחומר הקריאה.

שם הקורס באנגלית:

Negotiations and Conflict Management