

שם ומספר הקורס: גישות חברתיות-פסיכולוגיות למשא-ומתן

ולתהליכי יישוב סכסוכים 01-27700

שם המרצה: ד"ר מעין קציר

סוג הקורס: (שיעור, תרגיל, סמינר, סדנה וכד')

שנת לימודים: תשפ"א ימי שלישי 18:00-20:00 סמסטר: א+ב קורס חובה 2 נ"ז

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

מטרת הקורס – הקורס יעסוק בהיבטים הפסיכולוגיים של תהליכי משא ומתן, קונפליקטים בין-אישיים ובין קבוצתיים. מטרת הקורס הנה לשלב רכישת ידע תיאורטי בסוגיות המרכזיות בתחום, לרבות ידע על תהליכים פסיכולוגיים הקשורים ליחסים חברתיים. זאת לצד התנסות הלכה למעשה, במסגרת של תרגילים, סימולציות וניתוח מקרים. תהליך הלמידה וההתנסות ילווה במשוב ורפלקציה.

- יכולת להסביר בע"פ ובכתב, באופן ברור ותמציתי, תיאוריות ומושגים מרכזיים בפסיכולוגיה חברתית.
- קריאה ביקורתית של מאמרים בפסיכולוגיה חברתית והבנתם.
- יכולת לנהל דיון ביקורתי על מאמרים בתחום, ממצאיהם, ומסקנותיהם.
- זיהוי בעיות וחסמים בסכסוכים ובמו"מ, וניתוחם לפי תיאוריות ומושגים מרכזיים מעולם הפסיכולוגיה החברתית.

ב. תוכן הקורס:

רציונל, נושאים:

הסטודנטים ילמדו תהליכים פסיכולוגיים בסיסיים המשפיעים על התנהלות בסכסוך ובמו"מ: תהליכים קוגניטיביים (הטיות, היסקים, ייחוסים), זהות קבוצתית, רקע תרבותי והאופן בו תופסים את הסיטואציה. הבנה של נושאים אלו עוזרים לזהות חסמים פסיכולוגיים ליישוב סכסוכים ולבניית אסטרטגיה על מנת לנהל וליישב סכסוכים בצורה מיטבית.

מהלך השיעורים:

הוראה פרונטלית לצד התנסות הלכה למעשה, במסגרת של תרגילים, סימולציות וניתוח מקרים בכיתה ובבית. תהליך הלמידה וההתנסות ילווה במשוב ורפלקציה.

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

פירוט	נושא השיעור
(מושגים בסיסיים, סוגי מו"מ, כוח	קונפליקטים ומו"מ

דילמות חברתיות	והשפעה, מוניטין (ואתיקה)
עבוד מידע חברתי	דילמות חברתיות (דילמות חברתיות וייצוג במשחקים (כלכליים)
העצמי	תפיסה חברתית, היסקים ייחוסים
עמדות	העצמי והטיות הקשורות לעצמי
קבוצות	מהי עמדה? כיצד היא נוצרת? דיסוננס קוגניטיבי
מוסר	מהי קבוצה? לכידות קבוצתית, קונפורמיות, נורמות, קיטוב קבוצתי, חשיבה קבוצתית
	מוסר ויחסים בין קבוצות

ג. דרישות קדם: אין

ד. חובות / דרישות / מטלות:

בקורס זה יש חובת נוכחות בכל השיעורים, שתיבדק מדי שיעור. תלמיד/ה שייעדר/תיעדר מעל שתי הרצאות ללא סיבה מוצדקת לא יורשה/תורשה לגשת לבחינה המסכמת או להגיש עבודה, ולא יקבל/תקבל ציון בקורס.

מצופה מהסטודנטים השתתפות פעילה בשיעור והגשת מטלות בלמידה אסינכרונית. חובה להודיע על היעדרות משיעור (או על מצלמות) לפני השיעור. במהלך השנה, תהיינה שלוש מטלות להגשה. אותן יש להגיש בזמן. בשיעור האחרון בסמסטר א' יערך בוחן אמצע – הנוכחות בשיעור זה חובה.

ה. מרכיבי הציון הסופי:

- מטלות בית 30%
- השתתפות פעילה 10%
- בוחן אמצע 15%
- בחינה מסכמת 45%

ו. ביבליוגרפיה:

חומר חובה לקריאה –
סמסטר א

Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American sociological review*, 31-41.

- White, S. B., & Neale, M. A. (1991). Reservation prices, resistance points, and BATNAs: Determining the parameters of acceptable negotiated outcomes. *Negotiation Journal*, 7(4), 379-388.
- Schaerer, M., Swaab, R. I., & Galinsky, A. D. (2015). Anchors weigh more than power: Why absolute powerlessness liberates negotiators to achieve better outcomes. *Psychological science*, 26(2), 170-181.
- Bazerman, M. H., & Gillespie, J. J. (1998). Betting on the future: the virtues of contingent contracts. *Harvard business review*, 77, 155-60.
- Robinson, R. J. (1995). Defusing the exploding offer: The Farpoint Gambit. *Negotiation Journal*, 11(3), 277-285.
- Simons, T., & Tripp, T. M. (1997). The negotiation checklist: How to win the battle before it begins. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 38(1), 4-23.
- Halevy, N., Chou, E. Y., & Murnighan, J. K. (2012). Mind games: The mental representation of conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(1), 132.
- Brett, J. M., Friedman, R., & Behfar, K. (2009). How to manage your negotiating team. *Harvard business review*, 87, 105-109.
- Brett, J. M., & Gelfand, M. J. (2005). Lessons from abroad: When culture affects negotiating style. *Negotiation Newsletter*, 8, 3-5.

סמסטר ב

- Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(11), 1202-1212.
- Graham, J., Haidt, J., & Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of personality and social psychology*, 96, 1029. Halperin, E. (2014). Emotion, emotion regulation, and conflict resolution. *Emotion Review*, 6, 68-76.
- Imhoff, R., Bilewicz, M., Hanke, K., Kahn, D. T., Henkel-Guembel, N., Halabi, S., & Hirschberger, G. (2017). Explaining the inexplicable: Differences in attributions to the Holocaust in Germany, Israel and Poland. *Political Psychology*, 38, 907-924.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological bulletin*, 129, 339-375.

לנדמן, ש. (2010). ערכים מוגנים כחסם ביישוב הסכסוך הישראלי-פלסטיני. בתוך י. בר-סימן-טוב (עורך). חסמים לשלום בסכסוך הישראלי-פלסטיני (עמ' 188-224). ירושלים, קרן קונרד אדנאור ישראל/מכון ירושלים לחקר ישראל.

ייתכנו שינויים בחומר הקריאה במהלך הסמסטר

*החומר המחייב למבחן הוא קריאת החובה, וכל מה שנלמד במהלך ההרצאות.

חומר לקריאה מומלצת – קריאת העשרה.

Gilovich, T., Keltner, D., & Nisbett, R. E. (2010). *Social Psychology*. New York, NY: W. W. Norton & Company (Second Edition).

Saunders, D. M., Minton, J. W., Lewicki, R. J., & Barry, B. (2003). *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*. Irwin/McGraw-Hill.

ז. שם הקורס באנגלית:

Psychological approaches to negotiation and conflict resolution