

**MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה**

סילבוס

**ניהול משא ומתן – 0990760**

מיני 2, תשפ"ו  
ימי ששי, 09:00 עד 12:30  
כיתה 216

מתרגל: מר עדי טרביה	מרצה: ד"ר עדי לוריא	
<a href="mailto:adi.tarabeih@campus.technion.ac.il">adi.tarabeih@campus.technion.ac.il</a>	<a href="mailto:Adi.luria@gmail.com">Adi.luria@gmail.com</a>	דואר אלקטרוני
אחרי ההרצאות ולפי תיאום מראש	אחרי ההרצאות ולפי תיאום מראש	שעות קבלה

**רקע כללי**

לקורס יש שתי מטרות עיקריות: סקירה של מחקר אקדמי הבוחן בעיות ושיטות של משא ומתן, ומתן הזדמנות לתלמידים להתנסות בשימוש בשיטות השונות. הסקירה תתמקד במודלים תורת משחקיים המניחים רציונאליות, ובמחקרים התנהגותיים המבהירים את אופי הסטיות מניבוי המודלים הרציונליים. במהלך ההתנסות התלמידים ישתתפו בסימולציות של משא ומתן ויוכלו לבחון את הערך של השיטות השונות עבורם.

Mandatory Reading

Fisher, R., and Ury, W. (1991, or updated version 2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (Penguin Books).

Suggested Reading

Muthoo, A. (2000). A non technical introduction to bargaining theory, *World Economics*.

Roth, A. E. (2002). The economist as engineer: Game theory, experimentation, and computation as tools for design economics. *Econometrica*, 70(4), 1341-1378.

[Hannah Buchdahl chats with William Ury \(2024\)](#)

## MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

### חלוקה לשיעורים

הקדמה, BATNA, ואינדוקציה לאחור	9/1/26	1.
אסטרטגיות דומיננטיות, שיווי משקל נאש, ומכרזים	16/1/26	2.
הבדלים בין אישיים, ומגבלות קוגניטיביות	23/1/26	3.
הוגנות, רגשות, ונורמות חברתיות	30/1/26	4.
שיתוף פעולה, אמון, ובניית קואליציות	6/2/26	5.
סיכום ומבדק	13/2/26	6.
במהלך הקורס תינתן מטלה א-סינכרונית לביצוע עצמאי		7. שיעור א-סינכרוני

### שיטת הערכה:

השתתפות ויומן 21%: 7 נקודות עבור הגשת היומן, ו 7 נקודות על נוכחות בכל השיעורים. 7 נקודות על ביצוע מטלה א-סינכרונית.

לכל שעת היעדרות מעבר לשעתיים תופחת נקודה מציון הנוכחות.

עבודה אישית 59%: כתיבת אירוע הממחיש עקרונות מהשיעורים וחומר הקריאה.

מבדק (בשיעור האחרון) 20% (על בסיס השיעור, וחומר הקריאה).