



תואר שני

1243.3551.01 – כח והירארכיה בארגונים

Power and Hierarchy in Organizations

סמסטר ב' – תשפ"א – מחצית שניה

(דרישות קדם: התנהגות ארגונית למנהל עסקים או ניהול מערכות ואנשים מיקרו)

יום בשבוע	שעה	מטלת סיום	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
ד'	15:45 - 18:30	11.7.21	פרופ' דני הלר	dheller@tauex.tau.ac.il	6409739

עוזרת הוראה: , דוא"ל:

בעת שליחת מייל, נא לציין בנושא: כח והירארכיה בארגונים
שעת קבלה – בתיאום מראש

היקף הלימודים

היקף הי"ס לקורס – 1 י"ס

ECTS – 1 י"ס = 2 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

תיאור הקורס

כח (power) הוא חלק מהמציאות היומיומית בחייו של כל ארגון, בין אם הארגון הוא מוסד פיננסי, חברת היי-טק, או עמותה שפועלת ללא כוונות רווח. יתרה מכך, כח הוא מנגנון מפתח לפיו ארגונים פועלים. הקורס יאפשר לסטודנטים ללמוד ולהבין את המנגנון המורכב הזה, במטרה לסייע בידם לנווט את תהליך צבירת הכח ויישומו של הכח במהלך הקריירה שלהם. כמו כן, במהלך הקורס נדון בהשפעות של כוח והירארכיה על מגוון תופעות בעולם העבודה כגון: קבלת החלטות, נטילת סיכונים, קבלת עצות, ביצועים בצוותים ועזיבת העבודה. בשיעורים ישולבו דיונים, קייסים וסרטים, ומצגות של הסטודנטים.

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

- להבין את מקורות ובסיסי הכח הפועלים בארגונים
- להבין את התוצאות החיוביות והשליליות של הכח
- להבין ולאבחן את תמונת הכח האישית בארגון בו עובד הסטודנט
- לפתח מסלולי קריירה אפשריים להשגת כח ולפתח מיומנויות בהפעלת כח

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
5%	תרגילי כיתה	במהלך הקורס	הגשה של 3 מתוך 4 תרגילי כיתה
25%	מצגת- הצגה וניתוח של מנהל בכיר	שבועות 4+5	יבוצע בקבוצות על בסיס כמות הנרשמים
70%	הגשת עבודה מסכמת- ראיון עם מנהל זוט	11/7	יבוצע בזוגות

* תלמידים חייבים להיות נוכחים בכל השיעורים.
* תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה).

פירוט המטלות בקורס

הנחיות למטלות יפורסמו בתחילת הקורס.

מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה. בהתאם לכך, ממוצע הציונים בקורס (שהוא קורס בחירה) יהיה בטווח בין 83 ל-87.

מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה

<https://coller.tau.ac.il/MBA-students/programs/2020-21/MBA/regulations/exams>

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסימום של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).

שקפי הקורס יהיו באתר הקורס באתר.

לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

<p>כח- לא מה שחשבתם... + תרגיל כיתה</p>	<p>מפגש 1: 5/5/21</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Pfeffer, J. (2010). Power Play. (cover story). <i>Harvard Business Review</i>, 88, 84-92. • Gladwell, M. (2009). How David Beats Goliath: When Underdogs Break the Rules. New Yorker, May 11, 2009. http://www.newyorker.com/reporting/2009/05/11/090511fa_fact_gladwell • Eagly, A. H., & Carli, L. L. (2007). Women and the labyrinth of leadership. <i>Harvard Business Review</i>, 85, 62. 	
<p>מסלולים להשגת כח: מאפיינים, התנהגויות, ונטוורקינג + תרגילי כיתה</p>	<p>מפגשים 2-3: 12/5/21, 19/5/21</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Carney, D. R., Cuddy, A. J., & Yap, A. J. (2010). Power posing brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance. <i>Psychological Science</i>, 21, 1363-1368. • Hill, L. (1994). Power dynamics in organizations. <i>Harvard Business School</i>, 9, 1-13. • Van Kleef, G. A., Homan, A. C., Finkenauer, C., Gündemir, S., & Stamkou, E. (2011). Breaking the Rules to Rise to Power How Norm Violators Gain Power in the Eyes of Others. <i>Social Psychological and Personality Science</i>, 2, 500-507. • Kennedy, J. A., Anderson, C., & Moore, D. M. (2013). When overconfidence is revealed to others: Testing the status-enhancement theory of overconfidence. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i>, 122, 266-279. • Cuddy, A. J., Kohut, M., & Neffinger, J. (2013). Connect, then Lead. <i>Harvard Business Review</i>, 91, 54-61. • Grant, A. (2013). In the company of givers and takers. <i>Harvard Business Review</i>, 91, 90-97. • Uzzi, B., & Dunlap, S. (2005). How to build your network. <i>Harvard Business Review</i>, 83, 53. • Heidi Roizen - case study. • Keith Ferrazzi-case study. 	
<p>מצגות – ניתוח מנהלים בכירים- חלק א'</p>	<p>מפגש 4: 2/6/21</p>
<p>מצגות – ניתוח מנהלים בכירים- חלק ב' + תוצאות הכח (תיאוריות, ממצאים) + תרגיל כיתה</p>	<p>מפגש 5: 9/6/21</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D. (2012). Power and overconfident decision-making. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i>, 117, 249-260. • See, K.E., Morrison, E.W., Rothman, N.B., & Soll, J.B. (2011). The detrimental effects of power on confidence, advice taking, and accuracy. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i>, 116, 272-285. • Cuddy, A. J. C., Wilmuth, C., & Carney, D. R. (2015). Preparatory power poses enhance performance. <i>Journal of Applied Psychology</i>, 100, 1286-1295. • Giessner, S. R., & Schubert, T. W. (2007). High in the hierarchy: How vertical location and judgments of leaders' power are interrelated. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i>, 104, 30-44. • Piff, P. K.,..., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. <i>Proceedings of the National Academy of Sciences</i>, 109, 4086-4091. 	

- Pitesa, M. & Thau, S. (2013). Masters of the universe: How power and accountability influence self-serving financial investment decisions under moral hazard. *Journal of Applied Psychology*, 98, 550–555.
- Tost, L., Gino, F., & Larrick, R. P. (2013). When power makes others speechless: The negative impact of leader power on team performance. *Academy of Management Journal*, 56, 1465-1486.
- Aime, F., Humphrey, S. E., DeRue, D. S., & Paul, J. (2014). The riddle of heterarchy: Power transitions in cross-functional teams. *Academy of Management Journal*, 57, 327-352.

דינאמיקות של כח + סיכום הקורס + תרגיל כיתה

מפגש 6 : 16/6/21

Dynamics

- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Social Hierarchy: The Self-Reinforcing Nature of Power and Status. *The Academy of Management Annals*, 2, 351-398.
- Brion, S. & Anderson, C. (2013). The Loss of Power: How Illusions of Alliance Contribute to Powerholders' Downfall. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121, 129-139.
- Marr, J.C. & Thau, S. (2014). Falling from great (and not so great) heights: Status loss and performance in groups. *Academy of Management Journal*, 57, 223–248.
- Pfeffer chapters 11, 12.