



עודכן: 22.07.20

התוכנית לניהול ויישוב סכסוכים ומשא ומתן

2770501 סדנא לגישור

סוג הקורס: סדנא

היקף שעות: 60 ש"א- 2 נ"ז

סמסטר: א'/ב'

שנת לימודים: תשפ"א

א. מטרת הקורס

- הבנה מעמיקה של קונפליקטים באופן תיאורטי ופיתוח יכולת לנתחם
- הבנה של הליך הגישור
- הבנת תפקידו של המגשר
- רכישת מיומנויות הנדרשות לניהול הליך הגישור ותרגול

ב. תוכן הקורס

הליך הגישור הינו הליך בו המגשר מסייע לצדדים שבמחלוקת לפתור בניהם מחלוקות בדרך של הסכמה. על מנת שהמגשר יוכל לבצע את תפקידו עליו לרכוש ידע מעמיק ובכלל הקשור להבנת קונפליקטים ולניתוחם. בנוסף עליו ללמוד את עקרונות המשא ומתן השיתופי עליהם מושתת הליך הגישור. כל אלו יחד יספקו למשתתף בסדנא בסיס תאורטי רחב להבנת מודל הגישור ולרכישת כלים ליישומו.

מהלך השיעורים: הרצאות פרונטליות וסימולציות מונחות ע"י מגשרים מקצועיים, בקבוצות קטנות. מבנה ותוכן המפגשים הינו על פי המלצות ועדת גדות- משרד המשפטים.

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

מפגש	תכנים מרכזיים
מפגש 1 פתיחה ומבוא	הכרות, פתיחה, תאום ציפיות, הגדרת הגישור, סימולציה
מפגש 2 מבוא לגישור	מהו קונפליקט, מודל להבנת קונפליקטים, משא ומתן שיתופי לפתרון קונפליקטים, מודל שבעת האלמנטים
מפגש 3 מבוא לגישור	מודלים לגישור, עקרונות הגישור, תפקיד המגשר, שלבי מודל הגישור
מפגש 4 שלב הארגון הראשוני ושלב הפתיחה	שלב הארגון הראשוני, שלב הפתיחה, סימולציה
מפגש 5 איסוף מידע מהצדדים	שלב הצגת הסכסוך, הקשבה זיהוי צרכים ונושאים, סימולציה מונחת



מפגש 6 שלב המסגור מחדש	הפסקת מגשרים, מסגור מחדש, שלב יצירה והערכה של פתרונות, סימולציה מונחת
מפגש 7 שלבי יצירת האופציות והערכתן	מיקוח ומשא ומתן, התמודדות עם מבוי חסום, פגישות נפרדות, סימולציה מונחת
מפגש 8 שלב ההסכם	שלב יצירת ההסכם, סגנונות המגשר, גישור בשניים, סימולציה מונחת
מפגש 9 תקנות הגישור ודילמות אתיות	תקנות הגישור, סוגיות אתיות בגישור, תפקידם של עורכי הדין בגישור
מפגש 10 מודלים של גישור	מודלים של גישור: הפרגמטי, הטרונספורמטיבי והנרטיבי
מפגש 11 סימולציה מסכמת	מפגש השלמות וסימולציה מונחת מסכמת
מפגש 12 סיכום	הגישור בישראל – תמונת מצב, משוברים וחלוקת תעודות

ג. חובות הקורס

- נוכחות חובה בכל המפגשים.
- השתתפות פעילה בשיעורים, בתרגולים ובסימולציות המונחות.

מרכיבי הציון הסופי: ציון עובר

ד. ביבליוגרפיה

- אלברשטיין, מיכל (2007), תורת הגישור. מאגנס.
- נפתלי, יונתן (2010), מעשה הגישור. מסדה.
- סטי, רונן (2000), דרך גישור להסכם. דרכים.
- פישר, רוג'ר ויורי, ויליאם (1983), סיכום חיובי: לשאת ולתת בלי לזכות. כיוונים.
- שפירא, עומר וזילברשטיין כרמלה (2018), אתיקה של גישור: קודים אתיים והתמודדות עם דילמות. מאגנס.

Bush, Robert. & Folger, Joseph (1994), The Promise of Mediation. Jossey-Bass Publishers.



Carpenter, Susan L. & Kennedy, William (1988), Managing Public Disputes.
Jossey-Bass Publishers.

Costantino, Cathy A. & Christina Sickles Merchant (1996), Designing Conflict
Management Systems: A Guide to Creating Productive and Healthy Organizations
Jossey-Bass Publishers.

Fisher, Roger, Ury, William & Patton, Bruce (1991), Getting to Yes: Negotiating
Agreement Without Giving In, (2nd Ed.). New York: Penguin Books.

Fisher, Roger & Scott Brown (1988), Getting Together: Building Relationships as
We Negotiate, New-York: Penguin Books.

Folger Joseph, Poole, M., & Stutman, R. (1993) Working Through Conflict: Strategies
for Relationships, Groups and Organizations, New York: Harper Collings College
Publishers.

Folger Joseph, Tricia Jones (1994), New Directions in Mediation, Sage.

Honoroff, Brad and Susan Opatow (2007). "Mediation Ethics: A Ground Approach."
Negotiation Journal, 23:155-172.

Kolb, Deborah & associates (1994), When Talk Works, Jossey-Bass Publishers.

Kovach, Kimberlee (2003), Mediation in a Nutshell, West Thomson Reuters.

Kovach, Kimberlee (2004), Mediation, Principles and Practice (Coursebook), West
Academic Publishing.

Liebmann, Marian (1998), Community & Neighbors Mediation, Cavendish Pub. Limited.

Love, Lela P. and Joseph B. Stulberg (1996). "Practice Guidelines for Co-Mediation:
Making Certain That 'Two Heads Are Better Than One'." Mediation Quarterly, 13
(3):179-189.

Moore, Christopher (1986), The Mediation Process, Jossey-Bass Publishers.

Leonard, L. Riskin (1996), "Understanding Mediators' Orientations, Strategies, and
Techniques: A Grid for the Perplexed", Multidisciplinary Journal on Dispute Resolution,
Harvard Negotiation Law Review, Vol.1, premier Issue.