
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

גישור הלכה למעשה - 54745

תאריך עדכון אחרון 30-09-2017

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 1

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: חקר סכסוכים, ניהולם ויישובם

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): עו"ד יעל עזרתי

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: Yael.ezraty@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: בתיאום מראש

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

קורס זה הינו קורס המשך לקורס "מיומנויות בגישור" והוא משלים את ההכשרה וההתנסות הנדרשות למגשר מוסמך עפ"י הקריטריונים של וועדת גדות. בקורס נעמיק את הלמידה בשלבים השונים של מודל הגישור ונתרגל כלים ומיומנויות גישור.

מטרות הקורס:

העמקה והתנסות מעשית ותיאורטית עם תורת הגישור והמודל המעשי של תהליך הגישור

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

לזהות קונפליקט

להעריך את התאמת הקונפליקט להליך גישור

לנתח את הקונפליקט לפי מודל תיאורטי

לתכנן את הליך הגישור המתאים למקרה

לנהל הליך גישור מלא

לנסח הסדר גישור בכתב

דרישות נוכחות (%) :

100%

שיטת ההוראה בקורס: הרצאות, דיונים בכיתה, ניתוח ארועים, סרטים, סימולציות מעשיות

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

מפגש ראשון:

הכרות, מטרות הקורס, תאום ציפיות

הצגת הסרט "אפוטרופסות" ניתוח ודיון במליאה בדגש על עבודת מגשר יחיד, עבודה עם עורכי דין, כשירות בגישור.

הכרות עם כתבי טענות בתיקים משפטיים

ניתוח כתבי טענות ותרגול מודל שבעת האלמנטים של יורי ופישר.

הכרות עם מאפיינים של שיחות קשות

סימולציה מונחית מלאה: סכסוך בתוך ארגון.

מפגש שני:

מיומנויות בתקשורת בינאישית: שימוש יעיל בשאלות, מסרי אני.

מסגור מחדש - תיאוריה ותרגול.

שלב העלאת האופציות - חשיבה יצירתית א'

סימולציה מונחית מלאה: סכסוך משפחתי עסקי.

מפגש שלישי:
שלב הערכת האופציות - חשיבה יצירתית ב'
כלים להיחלצות ממבוי סתום במשא ומתן
קריטריונים להסדר גישור טוב - תיאוריה ותרגול של ניסוח הסדר גישור
סימולציה מונחית מלאה: סכסוך עסקי
בתום הסימולציה נקיים שיחה על "מה הלאה", מה קורה בתחום הגישור בישראל, סיכום וחלוקת
תעודות מגשר

חומר חובה לקריאה:
Bush, R., Folger, J. (2004). The Promise of Mediation. Jossey-Bass Publishers.
Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (1991). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, (2nd Ed.). New York: Penguin Books.
הספר תורגם לעברית בשם: סיכום חיובי: לשאת ולתת בלי לוותר, (1983). תל אביב הוצאת כיוונים.

חומר לקריאה נוספת:
אין

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :
מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %
הרצאה 0 %
השתתפות 70 %
הגשת עבודה 30 %
הגשת תרגילים 0 %
הגשת דו"חות 0 %
פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 0 %

מידע נוסף / הערות:
הקורס פתוח רק לתלמידים שלקחו קורס 54706 מיומנויות בגישור