

**בניית הסכמות בתפיסה נרטיבית**  
**מספר קורס 198-2-0099**

**קורס סמסטריאלי, 2020, יום ג, 12:00-14:00**  
**מרצה: עו"ד יונתן נפתלי yoni.naftali@gmail.com**

**א. תאור הקורס:**

- בניית הסכמות הינה תהליך מובנה, בו מסייעים לבעלי ענין לנהל ביניהם דיאלוג ולקבל החלטות משותפות, על בסיס סיפור מועדף ואינטרסים משותפים. הרקע לתהליך יכול להיות סכסוך רב משתתפים או נושא שבעלי ענין רבים מעוניינים להשפיע על פתרונו מאחר והוא משמעותי עבורם. כך, תיתכן בניית הסכמות בתוך יישוב או ארגון במטרה להגדיר את יעדיו, בין קבוצות זהות שונות, בנושאי איכות סביבה ובניה ועוד. התהליך כולל לעיתים ניהול מו"מ בין המשתתפים והתערבויות גישוריות.
- הבסיס לבניית הסכמות הוא מיפוי האינטרסים של בעלי העניין, התייחסות, כשהדבר רלוונטי, לזהות של משתתפי התהליך, לערכיהם ולנרטיב האישי והקולקטיבי שלהם.
- מטרת הקורס היא להכיר למשתתפיו את יסודות תהליך בניית ההסכמות, על שלביו ומהלכיו, מתוך תפיסה שחלק מרכזי בבניית הסכמות הוא התייחסות לתפיסות המציאות של המשתתפים, לסיפוריהם, להיסטוריה שלהם ולחזונם.
- הקורס משלב דיון, למידה של מהלכים וטכניקות והתנסות מעשית במסגרת סימולציות.
- **בקורס ישתתפו עד 18 סטודנטים**

**ב. דרישות הקורס:**

- |     |                               |
|-----|-------------------------------|
| 40% | - נוכחות והשתתפות פעילה בכיתה |
| 15% | - קריאת המאמרים               |
| 45% | - עבודה                       |

היעדרות של 20% ומעלה מהשיעורים תגרום לביטול הקורס.

**ג. תכנית הלימודים<sup>1</sup>:**

1. 17.3.20

**היכרות. מהו דיון ומהו דיאלוג? איך נולד סכסוך? איך הוא משפיע? על מי?**

<sup>1</sup> יתכנו שינויים בסדר הדיונים בהתאם לעניין ולהתקדמות הכיתה

## 2. 24.3.20

### **דרכים שונות למניעת וליישוב סכסוך**

ייעוץ, מו"מ, פתרון בעיות, גישור, פישור, בניית הסכמות, פתרון כפוי.

- Stephen B. Goldberg , Frank E.A. Sander & Nancy H. Rogers. (1992). *Dispute resolution- Negotiation, Mediation, and Other Processes*. Aspen Publisher, p. 3-8.
- Lawrence Susskind, Sarah McKearnan & Jenifer Thoms-Larner. (1999). *The Consensus Building Handbook*. London, Sage Publications, p. 6-7.

## 3. 31.3.20

### **איך מתחילים? שלבים ראשונים בתהליך בניית הסכמות.**

הכנת התהליך- הערכת הסכסוך, הגדרת מטרות, זיהוי בעלי העניין, הסכמות על סדר יום ועל כללי בסיס. הסכמה על תפקידי המנחים והמתעדים.

פתיחה והידברות ראשונית.

- Lawrence Susskind, Sarah McKearnan & Jenifer Thoms-Larner. (1999). *The Consensus Building Handbook*. London, Sage Publications, p. 36-44.

## 4. 7.4.20

### **מה באמת חשוב?- מיפוי נושאים ואינטרסים.**

מעבר מעמדות לאינטרסים, מתלונות לבקשות ומעבר להווה.

- רוג'ר פישור וויליאם יורי. (1983). *סיכום חיובי*. תל אביב, דפוס מבט. עמ' 40-49.
- יונתן נפתלי. (2010). *מעשה הגישור*. הרצליה, מסדה עמ' 190-198.

## 5. 21.4.20

### **איך מגלים מה באמת חשוב? - טכניקות לזיהוי נושאים ואינטרסים.**

- יונתן נפתלי. (2010). *מעשה הגישור*. הרצליה, מסדה עמ' 199-212, 349-356.

6. 5.5.20

**המציאות היא בראש שלנו - היכרות עם התפיסה הנרטיבית .**

- מיכל אלברשטיין. (2007). *תורת הגישור*. ירושלים. הוצאת מאגנס, עמ' 292-295.

7. 12.5.20

**מהלכים מרכזיים בעבודה הנרטיבית.**

שיחות מחציות, נוף של אירועים ונוף של משמעות.

- Michael White. (2007). *Maps of Narrative Practice*. London, Norton & Company, p. 23-27.

8. 19.5.20

**עבודה עם ערכים, הרחבת הזהות.**

- יונתן נפתלי. (2010). *מעשה הגישור*. הרצליה, מסדה עמ' 238-240.

9. 26.5.20

**פתרונות יצירתיים בבניית הסכמות .**

- פאול ואצלאוויק, ג'ון ויקלנד ו ריצ'רד פיש. (1979). *שינוי- עקרונות של יצירת בעיות ופתירתן*, תל אביב, ספרית פועלים. עמ' 45-52, 59-66, 87-90, 99-104, 112-113.
- אדוארד דה בוונו. (1995). *יצירתיות רצינית*. ירושלים. מכון ברנקו וייס. עמ' 220-228.

10. 2.6.20

**בחירת פתרונות ומעורבות המנחה בשלב הפתרונות**

- יונתן נפתלי. (2010). *מעשה הגישור*. הרצליה. מסדה עמ' 254-283.

11. 9.6.20

**התמודדות עם הפרעות ועם התנגדות לשינוי.**

- שאול פוקס. (1998). *הפסיכולוגיה של ההתנגדות לשינוי*. ירושלים. דפוס גרפית. עמ' 106-111, 81-86, 51-52, 127-136.

12. 16.6.20

**גיבוש הסכמות, קבלת החלטות ומעקב אחר ביצוען.**

המשך הכנת סימולציית סיכום

13. 23.6.20

**תפוקות אפשריות לתהליכי בניית הסכמות ודרכים להערכת התפוקות האלו. .**

סימולציית סיום וסיכום קורס

- Lawrence Susskind, Sarah McKearnan & Jenifer Thoms-Larner. (1999). *The Consensus Building Handbook*. London, Sage Publications, p. 631-642, 647-654.

**ד. קריאה מומלצת נוספת:**

- אלון נחי וחיים עומר. (2005) *השטן שבינינו - מדמוניזציה להידברות*. צפת, ספרים הוצאה לאור.
- חיים שפירא. (2008). *שיחות על תורת המשחקים*. אור יהודה. כנרת, זמורה-ביתן, דביר.
- מתיו מק'קיי, מרתה דיוויס, פטריק פאנינג. (1998). *כצד תפתחו כישורי תקשורת*. אור-עם.
- John Winslade & Monk Gerald. (2008). *Narrative Mediation: A new Approach to Conflict Resolution*. San Francisco, London, Jossey-Bass.