

СОЮЗ «ПЕРМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

УТВЕРЖДЕН

Вице-президент Союза «Пермская торгово-промышленная палата»



«03» сентября 2026 г.

Т.В.Мутовина

М.П.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА-
ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
«Специалист в области медиации (медиатор)»**

СОГЛАСОВАНО

Директор Департамента образовательных
программ и консалтинга

Т.В.Мачихина

«03» сентября 2026 г.

г. Пермь

2026 год

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая образовательная программа позволяет заложить основы знаний и компетенций по альтернативному разрешению споров и проведения процедур медиации.

Настоящая дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки разработана в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Федеральным законом от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».

Сведения о соответствии программы профессиональным стандартам/ квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям/ квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации о государственной службе – Программа разработана в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист в области медиации (медиатор)», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 15 декабря 2014 года № 1041н.

Программа позволяет сформировать комплекс знаний, умений и практических компетенций, необходимых для ведения нового вида профессиональной деятельности — альтернативного разрешения споров и проведения процедур медиации на профессиональной основе.

Срок освоения программы Программа рассчитана на 250 академических часа.

Форма обучения: очная, очно-заочная или очная с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

Категория слушателей: лица с высшим профессиональным образованием (руководители организаций, предприниматели, юристы, практикующие психологи, социальные работники и др.).

Учебный план спроектирован на основе Обобщенной трудовой функции (ОТФ) **А: «Ведение процедуры медиации (без специализации)»** (6-й уровень квалификации) и включает три обязательные трудовые функции (ТФ):

ТФ А/01.6 Организационно-техническое и документарное обеспечение процедуры медиации.

ТФ А/02.6 Подготовка к процедуре медиации.

ТФ А/03.6 Ведение процесса выработки, согласования условий медиативного соглашения и завершения процедуры медиации.

1. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

1.1. Получение новой квалификации и формирование (совершенствование) профессиональных компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере альтернативного урегулирования споров (медиации) и конфликтологии.

1.2. Формирование компетенций для выполнения нового вида профессиональной деятельности в рамках ОТФ А «Ведение процедуры медиации» Профессионального стандарта.

2. ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ:

2.1. Сформировать глубокую систему теоретических знаний о природе конфликта, механизмах его деэскалации и методах психологической диагностики.

- 2.2. Освоить нормативно-правовую базу, регулирующую применение медиации в Российской Федерации.
- 2.3. Отработать до автоматизма базовые коммуникативные, переговорные и процедурные техники, используемые медиатором на всех этапах процедуры.
- 2.4. Сформировать устойчивые навыки управления сложными эмоциональными состояниями сторон и нейтрализации деструктивного поведения (манипуляций, агрессии).
- 2.5. Подготовить слушателей к самостоятельной практике ведения медиации в различных отраслях (коммерческие, семейные, трудовые и иные споры)

3. НАЗНАЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Сформировать у слушателя полный набор компетенций для ведения профессиональной деятельности в качестве медиатора, то есть специалиста по внесудебному урегулированию споров.

4. ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

Квалификация, полученная в результате обучения, даст право лицам, прошедшим обучение, осуществлять деятельность в сфере медиации, по урегулированию конфликтов и внесудебного способа урегулирования правовых споров на профессиональном уровне и выполнять конкретные трудовые функции, с учетом требования федерального и регионального законодательства.

5. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ:

Характеристика новой квалификации и связанных с ней видов профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации -по результатам обучения будут приобретены знания и навыки по урегулированию конфликтов и внесудебного способа урегулирования правовых споров в соответствии с федеральным и региональным законодательством

Перечень новых компетенций, формирующихся в результате освоения программы:

В результате обучения по данной программе слушатели должны:

знать:	уметь:
– Кодекс профессиональной этики медиатора;	– Оценивать применимость медиации для конкретного случая/спора;
– Основы гражданского права Законодательство Российской Федерации о медиации;	– Осуществлять профессиональное взаимодействие с участниками процедуры медиации;
– Основы гражданского права;	– Устанавливать полномочия лиц, участвующих в процедуре медиации;
– Основы социальной коммуникации;	
– Основы психологической коррекции установок и восприятия;	– Рассчитывать и обосновывать финансовые расходы по проведению процедуры медиации;
– Основы психологической коррекции установок и восприятия;	– Составлять организационно-распорядительные и справочно-информационные документы;
– Основы гуманистической психологии;	

- Основы когнитивной психологии;
- Основы формальной логики;
- Основы когнитивной психологии;
- Основы психологической коррекции установок и восприятия;
- Виды эмоционального реагирования;
- Принципы медиации;
- Последовательность процедуры медиации;
- Роль медиатора и участников в процедуре медиации;
- Требования к медиаторам, их функции в процедуре медиации;
- Техники и приемы оказания медиативной помощи;
- Техники работы медиатора;
- Порядок приостановления сроков исковой давности и приостановления судебного разбирательства при уходе сторон в медиацию;
- Юридические требования к структуре и содержанию Соглашения о проведении медиации и итогового Медиативного соглашения;
- Процедуру нотариального удостоверения соглашения (для приобретения силы исполнительного документа) и порядок его утверждения судом в качестве мирового соглашения;
- Ограничения, социальные нормы и стандарты, традиции, обычаи и их роль в разрешении конфликтов;
- Основы теории переговоров;
- Основные приемы и средства визуализации информации;
- Налаживать взаимодействие с каждой из сторон и участниками процедуры медиации;
- Налаживать взаимодействие между сторонами и участниками процедуры медиации;
- Анализировать информацию;
- Формулировать, уточнять, прояснять, разъяснять высказывания участников и сторон в процедуре медиации;
- Обобщать и резюмировать высказывания участников процедуры медиации;
- Структурировать цели участников процедуры медиации;
- Выделять существенное в высказываниях;
- Содействовать сторонам в анализе выгод, издержек, последствий и возможностей событий/состояний;
- Распознавать и корректировать эмоциональное состояние участников процедуры медиации;
- Диагностировать конфликты;
- Анализировать конфликт и применять техники управления конфликтом;
- Анализировать эмоциональные реакции сторон;
- Противодействовать манипуляциям;
- Применять различные техники медиации в своей деятельности;
- Организовать процесс взаимодействия участников процедуры медиации;

-
- Законы эскалации и деэскалации спора, психологические триггеры агрессии и механизмы когнитивных искажений в стрессе.
- Виды коммуникативных барьеров (семантические, логические, эмоциональные) и лингвистические способы их преодоления;
- Анатомию деструктивных эмоциональных состояний (гнев, обида, страх преследования) и правила работы с ними в переговорах.
- Виды скрытого психологического и процедурного давления, применяемые сторонами или их адвокатам;
- Различия между позиционным торгом и принципиальными (Гарвардскими) переговорами;
- Инструменты оценки рисков;
- Понятия, формы коммуникативных компетенций;
- Виды конфликтов и участников конфликтов;
- Техники подготовки, организации и ведения переговоров;
- Порядок применения техник медиации в отдельных направлениях деятельности;
- Статьи расходов на проведение процедуры медиации;
- Правила составления и ведения организационно-распорядительных и справочно-информационных документов
- Поддерживать баланс времени и сил в процессе высказывания сторон и отстаивания ими своих точек зрения;
- Организовывать поиск совместных решений;
- Содействовать критическому конструктивному анализу;
- Содействовать формулированию решений;
- Обеспечивать оптимальный уровень конкретизации решений;
- Работать со средствами визуализации информации;
- Сохранять нейтральность, беспристрастность в отношении сторон и предмета спора;
-

6. УЧЕБНЫЙ ПЛАН:

№ п/п	Наименование модулей и тем	Всего, час.	В том числе:		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	МОДУЛЬ 1. Психология и конфликтология в медиации	42	16	18	8
1.1	Общая психология и психология личности в контексте спора	10	4	4	2
1.2	Конфликтология: понятие, структура, типология и динамика конфликтов	12	4	4	4
1.3	Методы диагностики конфликтов и экспресс-анализ поведения сторон	10	4	4	2
1.4	Управление конфликтом: стратегии и стили поведения (Томас-Килманн)	10	4	6	
2	МОДУЛЬ 2. Коммуникативные компетенции медиатора	50	20	20	10
2.1	Теория коммуникации: уровни, каналы, приём и передача информации	10	4	2	4
2.2	Психологические и коммуникативные барьеры в конфликте и их преодоление	10	4	4	2
2.3	Техники эффективного (активного, эмпатического) слушания	10	4	6	
2.4	Вопросы как главный инструмент исследования интересов (типология вопросов)	10	4	2	4
2.5	Работа с деструктивными эмоциями, агрессией. Ассертивное поведение	10	4	6	
3	МОДУЛЬ 3. Переговорный процесс как основа медиации	42	16	16	10
3.1	Гарвардский метод переговоров: переход от позиций к интересам	10	4	2	4
3.2	Алгоритм и этапы подготовки к сложным переговорам	12	4	4	4
3.3	Формирование повестки дня и стратегии интеграции интересов сторон	10	4	4	2
3.4	Противодействие манипуляциям, давлению и жестким тактикам в переговорах	10	4	6	
4	МОДУЛЬ 4. Правовые основы и процедура медиации	44	18	18	8
4.1	Нормативно-правовое регулирование медиации в РФ	12	8	2	2
4.2	Принципы медиации (добровольность, конфиденциальность, нейтральность, равноправие)	10	4	6	
4.3	Правовой статус, права, обязанности и ответственность медиатора	10	4	6	

4.4	Документальное оформление: соглашение о проведении медиации, медиативная оговорка	12	4	4	4
5	МОДУЛЬ 5. Стадии, техники и инструменты проведения медиации	40	16	20	4
5.1	Подготовительный этап и вступительное слово медиатора (правила процесса)	10	4	6	
5.2	Стадия презентации сторон и ведение групповой дискуссии	10	4	6	
5.3	Кокус (индивидуальная беседа) в медиации: правила, баланс сил, скрытые интересы	10	4	2	4
5.4	Выработка предложений, проверка на реалистичность (Reality Check) и выход из процедуры	10	4	6	
6	МОДУЛЬ 6. Отраслевая медиация и специфика споров	22	12	8	2
6.1	Специфика медиации: семейная, коммерческая (бизнес), трудовая, корпоративная	4	2	2	
6.2	Медиация в сфере закупок (44-ФЗ и 223-ФЗ)	10	6	4	
6.3	Юридические требования к итоговому Медиативному соглашению. Заверение у нотариуса	8	4	2	2
7	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	10	-	10	
	ИТОГО	250	98	110	40

7. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК:

35 дней.

8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ:

Образовательная программа обучения оптимальна по длительности обучения, сочетанию лекционных и практических занятий, а также по видам и нормативам учебной нагрузки. Объем лекций составляет 40%, практических занятий 60% от общего объема занятий.

Образовательная программа ориентирована на современные инновационные образовательные технологии и средства обучения, в том числе активные методы, анализ конкретных ситуаций, использование теории и практики принятия управленческих решений, применение современных методов контроля и управления образовательным процессом.

Электронная информационно-образовательная среда включает вебинары, которые проводятся в режиме реального времени для живой отработки навыков коммуникации.

Образовательная программа носит практико-ориентированный характер по внедрению знаний и технологий, полученных в процессе обучения, в практическую деятельность слушателей.

В процессе обучения обеспечивается надлежащий уровень профессионального образования с использованием активных методов ведения знаний (дискуссии, деловые игры, решение кейс заданий, практические занятия).

Проведение лекционных занятий основывается на активном методе обучения, при котором слушатели не пассивные слушатели, а активные участники занятия, отвечающие на вопросы преподавателя. Вопросы преподавателя нацелены на активизацию процессов усвоения материала.

В рамках практических занятий предусматривается проведение деловой игры по проблемным вопросам, касающимся тематики курса обучения.

Проведение практических занятий основывается на интерактивном методе обучения, при котором слушатели взаимодействуют не только с преподавателем, но и друг с другом. При этом доминирует активность слушателей в процессе обучения.

Комплексное учебно-методическое обеспечение образовательного процесса охватывает все дисциплины, предусмотренные учебным планом, и включает инструкции (рекомендации, алгоритмы, схемы) по изучению тем образовательной программы, а также вопросы и тесты для самопроверки, средства контроля за ходом и качеством усвоения слушателями учебного материала.

Обучение производится с применением дистанционных образовательных технологий. Используются современные информационные и телекоммуникационные технологии, которые позволяют осуществлять обучение на расстоянии без непосредственного контакта между преподавателями и слушателями.

Созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, соответствующих технологических средств, обеспечивающих освоение слушателями образовательной программы в полном объеме независимо от места нахождения слушателей.

Программа реализуется с использованием учебно-методических материалов в соответствии с пунктом 12 настоящей Программы, выдаваемых каждому слушателю.

Для проведения занятий по Программе привлекаются специалисты, получившие дополнительное профессиональное образование в сфере медиации и (или) имеющие практический опыт в сфере медиации, практикующие медиаторы, тренеры по медиации, члены профильных ассоциаций и союзов, имеющие богатый опыт урегулирования корпоративных и гражданских споров.

9. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

9.1. МОДУЛЬ 1. Психология и конфликтология в медиации (44 часа)

Теория: 16 часов, **Практика:** 26 часов.

Теория: Природа межличностного и внутриличностного конфликта. Когнитивные искажения в условиях стресса. Картография конфликта: определение истинных участников, оппонентов, групп поддержки. Анализ динамики: возникновение, инцидент, эскалация, пик, затухание. Стили поведения Томаса-Килманна (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление).

Практика: Упражнения на диагностику доминирующего стиля поведения. Моделирование ситуаций деэскалации конфликта на разных стадиях его развития. Психологические игры.

Форма текущего контроля: Анализ и решение практического коммуникативного кейса

Тема 1.1. Общая психология и психология личности в контексте спора

Содержание лекционного курса (4 часа):

Психологические закономерности поведения человека в условиях затяжного стресса. Нарушение когнитивных процессов (сужение восприятия, туннельное зрение). Структура личности: базовые потребности по Маслоу, мотивы, ценностные ориентации. Психологическая защита личности: механизмы вытеснения, проекции, рационализации и регрессии оппонентов. Эгоцентрическое искажение и его влияние на оценку справедливости в споре.

Практические занятия (6 часов):

Практикум: «Анализ личных триггеров медиатора». Методы удержания внутреннего равновесия.

Самостоятельная работа: Изучение концепции когнитивных искажений Д. Канемана применительно к переговорам.

Тема 1.2. Конфликтология: понятие, структура, типология и динамика конфликтов

Содержание лекционного курса (4 часов):

Определение конфликта. Структурные элементы: объект, предмет, стороны (основные оппоненты, группы поддержки, скрытые интересанты). Социально-психологическая среда конфликта. Динамика: латентная фаза, инцидент, эскалация (законы «зеркального ответа» и расширения предмета), пик, деэскалация, постконфликт. Методология картографирования конфликта (Х. Корнелиус, Ш. Фэйр).

Практические занятия (8 часов):

Практикум: «Составление карты конфликта». Построение карт для трех типов споров: семейного, корпоративного и трудового.

Самостоятельная работа: Подготовка аналитического разбора одного реального конфликта из практики слушателя по схеме картографии.

Тема 1.3. Методы диагностики конфликтов и экспресс-анализ поведения сторон

Содержание лекционного курса (4 часа):

Понятие медиабельности спора. Индикаторы готовности сторон к диалогу. Выявление скрытых (латентных) конфликтов внутри организаций. Анализ баланса сил и ресурсов оппонентов до начала процедуры медиации. Калибровка невербальных проявлений (мимика, пантомимика, проксемика).

Практические занятия (6 часов):

Кейс-метод: Экспертная оценка фабул гражданских дел. Принятие решения: «медиабельно / немедиабельно».

Самостоятельная работа: Отработка навыка фиксации скрываемого эмоционального напряжения.

Тема 1.4. Управление конфликтом: стратегии и стили поведения (Томас-Килмани)

Содержание лекционного курса (4 часа):

Двухмерная сетка Томаса-Килманна (оси: внимание к собственным интересам и внимание к интересам другого). Подробный разбор стратегий: соперничество, компромисс, сотрудничество, избегание, приспособление. Границы применимости каждой стратегии. Критерии перевода оппонента из режима «соперничество» в режим «сотрудничество».

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Отработка навыков изменения стратегии поведения группы в ходе меняющихся условий деловой игры.

9.2. МОДУЛЬ 2. Коммуникативные компетенции медиатора (50 часа)

Теория: 20 часов, **Практика:** 30 часа.

Теория: Законы восприятия информации. Коммуникативные барьеры: фонетические, семантические, стилистические, логические, психологические. Феномен «испорченного телефона» в споре. Техники активного слушания: эхо-техника, переформулирование

(рефрейминг), резюмирование, валидация чувств. Воронка вопросов (открытые, закрытые, альтернативные, циркулярные, гипотетические). Природа гнева, раздражения, обиды сторон. Ассертивность как способ сохранения внутренней стабильности медиатора.

Практика: Тренинг «Техники вербализации и перефразирования». Лаборатория вопросов: отработка навыков выявления скрытой информации. Ролевые симуляции по нейтрализации вербальной агрессии и манипуляций.

Форма текущего контроля: Анализ и решение практического коммуникативного кейса

Тема 2.1. Теория коммуникации: уровни, каналы, приём и передача информации

Содержание лекционного курса (4 часа): Линейная и интерактивная модели коммуникации. Каналы передачи: вербальный (слова), паравербальный (интонация, тембр, скорость, паузы), невербальный. «Смысловые фильтры» и причины искажения информации. Обратная связь как инструмент проверки точности восприятия.

Практические занятия (6 часов):

Практикум. Анализ механизмов забывания и искажения фактов.

Самостоятельная работа: Подготовка аналитического разбора причин искажения информации

Тема 2.2. Психологические и коммуникативные барьеры в конфликте и их преодоление

Содержание лекционного курса (4 часа):

Семантические барьеры (различия в толковании терминов). Логические барьеры (нарушение причинно-следственных связей под влиянием эмоций). Барьеры отношений (неприязнь к источнику информации). Феномен «стереотипизации».

Практические занятия (6 часов):

Деловая игра: Перевод профессиональных юридических претензий на общеупотребительный язык понятий и нужд.

Самостоятельная работа: Составление личного словаря «слов-конфликтогенов» и их конструктивных аналогов.

Тема 2.3. Техники эффективного (активного, эмпатического) слушания

Содержание лекционного курса (4 часа):

Различия между «слышать» и «слушать». Слушание оценивающее и безоценочное. Инструменты активного слушания: Эхо-техника (повторение), Парафраз (пересказ сути), Резюмирование (сведение к главному). Рефрейминг (выделение конструктивного ядра из токсичного сообщения).

Практические занятия (6 часов):

Тренинг: Трансформация оскорблений в конструктивный запрос.

Тема 2.4. Вопросы как главный инструмент исследования интересов (типология вопросов)

Содержание лекционного курса (4 часа):

Концепция «Воронки вопросов». Открытые вопросы для сбора фактов и чувств. Закрытые вопросы для верификации и фиксации. Альтернативные вопросы. Специальные техники: циркулярные вопросы (системные взаимосвязи), гипотетические вопросы («Что, если...»), шкалирующие вопросы для оценки интенсивности эмоций или намерений.

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Сбор информации о споре исключительно с помощью открытых и циркулярных вопросов.

Самостоятельная работа: Подготовка вопросов для сбора фактов и чувств, верификации на примере одного реального конфликта из практики слушателя.

Тема 2.5. Работа с деструктивными эмоциями, агрессией. Ассертивное поведение

Содержание лекционного курса (4 часа):

Эмоциональное затопление («амигдалный захват»). Принципы валидации и легитимизации эмоций. Техника «вентиляции эмоций» в безопасном пространстве. Понятие ассертивности (уверенности без агрессии). Противодействие манипуляциям и давлению на медиатора.

Практические занятия (6 часов):

Тренинг: Моделирование ситуации открытого вербального нападения. Отработка техник «удержания удара» и «заземления гнева».

9.3. МОДУЛЬ 3. ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК ОСНОВА МЕДИАЦИИ

Теория: 16 часов, **Практика:** 26 часов.

Теория: Понятия «позиция» (чего требуют) и «интерес» (почему это важно). Базовые потребности человека в переговорах (безопасность, признание, контроль). Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению (НАОС / BATNA). Объективные критерии оценки решений. Способы расширения «пирога интересов» (интеграция).

Практика: Анализ переговорных стратегий по схеме Потребности — Интересы — Повестка — Предложения. Деловая игра «Переговоры за круглым столом» с жестким дефицитом ресурсов. Разбор кейсов с скрытыми коммерческими интересами.

Форма текущего контроля: Индивидуальная переговорная стратегия по заданному бизнес-кейсу.

Тема 3.1. Гарвардский метод переговоров: переход от позиций к интересам

Содержание лекционного курса (4 часа):

Позиционный торг (мягкий и жесткий) и его неэффективность в сложных спорах. Четыре принципа Гарвардской модели (Р. Фишер, У. Юри): люди, интересы, варианты, критерии. Понятие позиции («чего требуют») и интереса («почему это важно»). Изучение концепций НАОС (BATNA — лучшая альтернатива вне переговоров) и ХАОС (WATNA — худшая альтернатива). Зона возможного соглашения (ZOPA).

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Анализ коммерческого спора.

Самостоятельная работа: Вычленение позиций (сумма денег) и перевод их в интересы (безопасность сделки, сроки, репутация).

Тема 3.2. Алгоритм и этапы подготовки к сложным переговорам

Содержание лекционного курса (4 часа):

Этапы подготовки: сбор информации, анализ сторон, определение интересов, генерация опций, выбор объективных критериев (законы, рыночные цены, экспертные оценки). Правила составления повестки дня переговоров (от простого к сложному или пакетирование).

Практические занятия (8 часов):

Практикум: Составление карты подготовки к сложным переговорам по разделу корпоративного имущества.

Самостоятельная работа: Изучение литературы по жестким переговорам (У. Юри «Преодолевай нет»).

Тема 3.3. Формирование повестки дня и стратегии интеграции интересов сторон

Содержание лекционного курса (4 часа):

Методы интеграции: расширение пирога (поиск дополнительных ресурсов), логроллинг (взаимные уступки по вопросам разной ценности), пакетирование (увязка нескольких вопросов в один блок), неспецифическая компенсация.

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Серия раундов на отработку навыка «пакетирования» взаимных требований.

Самостоятельная работа: увязка нескольких вопросов в один блок на примере одного реального конфликта из практики слушателя.

Тема 3.4. Противодействие манипуляциям, давлению и жестким тактикам в переговорах

Содержание лекционного курса (4 часа):

Типология жестких тактик (дедлайны, ультиматумы, «плохой/хороший парень», умышленный обман). Стратегия «прорыва» по У. Юри. Способы изменения правил игры в ходе переговоров.

Практические занятия (6 часов):

Деловая игра: Отработка навыков перевода жесткого торга в конструктивное русло.

9.4. МОДУЛЬ 4. Правовые основы и процедура медиации (44 часа)

Теория: 18 часов, **Практика:** 26 часов.

Теория: Российское законодательство о медиации (193-ФЗ). Взаимодействие медиатора с судебной системой (медиация на стадии судебного разбирательства, приостановление сроков давности). Медиабельность спора: правовые, экономические, личностные критерии. Принцип нейтральности и случаи, когда медиатор обязан выйти из процесса. Конфиденциальность и ее границы (угроза совершения преступления).

Практика: Разработка алгоритма проверки спора на медиабельность. Составление Соглашения о применении процедуры медиации и Медиативной оговорки для контрактов.

Форма текущего контроля: Письменное тестирование по знанию норм ФЗ № 193-ФЗ

Тема 4.1. Нормативно-правовое регулирование медиации в РФ

Содержание лекционного курса (8 часов):

Федеральный закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ. Императивные требования закона. Сфера применения (гражданские, семейные, трудовые споры). Взаимодействие с судебной системой (ст. 169 ГПК РФ, ст. 138.2 АПК РФ). Приостановление сроков исковой давности. Различия между профессиональным и непрофессиональным медиатором.

Практические занятия (4 часов):

Практикум: Анализ судебной практики применения примирительных процедур в Арбитражных судах РФ.

Самостоятельная работа: Изучение стандартов Коллегии посредников при ТПП РФ.

Тема 4.2. Принципы медиации

Содержание лекционного курса (4 часа):

Добровольность: право на выход из процедуры в любой момент. Конфиденциальность: свидетельский иммунитет медиатора в суде, границы конфиденциальности (уголовно наказуемые деяния). Нейтральность и беспристрастность: выявление конфликта интересов. Равноправие сторон.

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Анализ этических дилемм медиатора (нарушение нейтральности, раскрытие информации). Составление экспертных заключений.

Тема 4.3. Правовой статус, права, обязанности и ответственность медиатора

Содержание лекционного курса (4 часа):

Права и обязанности медиатора. Ограничения на деятельность (запрет быть представителем, арбитром, оказывать консультационные услуги сторонам). Гражданско-правовая ответственность за причинение вреда (разглашение коммерческой тайны). Кодексы этики медиаторов.

Практические занятия (6 часов):

Практикум: Рассмотрение кейса о нарушении медиатором кодекса этики на заседании Дисциплинарной комиссии СРО.

Тема 4.4. Документальное оформление: соглашение о проведении медиации, медиативная оговорка

Содержание лекционного курса (4 часа):

Структура Соглашения о проведении процедуры медиации (существенные условия согласно ст. 12 ФЗ-193). Правила формулирования медиативной оговорки в договорах. Порядок фиксации расходов на медиацию.

Практические занятия (8 часов):

Практикум: Разработка пакета документов для открытия процедуры медиации (заявление, приглашение, соглашение)

Самостоятельная работа: Разработка соглашения о применении процедуры медиации и Медиативной оговорки для контрактов.

9.5. МОДУЛЬ 5. Стадии, техники и инструменты проведения медиации

Теория — 16 ч., **Практика** — 26 ч.

Теория: Классическая модель медиации. Структура вступительного слова медиатора (создание безопасной среды, правила «не перебивать», «не оскорблять», регламент). Исследование позиций и перевод в плоскость интересов. Индивидуальная сессия (кокус): правила конфиденциальности кокуса, балансировка сил при явном доминировании одной стороны. Генерация идей, «проверка на прочность» (реалистичность выполнения).

Практика: Отработка вступительного слова (запись на видео с последующим разбором). Симуляция проведения кокуса при дисбалансе сил сторон. Проведение сквозных медиативных сессий (каждый слушатель выступает в роли медиатора не менее 2 раз).

Форма текущего контроля: Анализ и решение практического коммуникативного кейса

Тема 5.1. Подготовительный этап и вступительное слово медиатора (10 часов)

Теория (4 часа):

Первичный контакт со сторонами. Организация пространства медиативного кабинета (геометрия рассадки участников).

Вступительное слово медиатора как жестко структурированный технологический инструмент. Обязательные компоненты: знакомство, представление регламента, объяснение принципов, подписание правил, ответы на вопросы, получение финального согласия на старт.

Практика (6 часов):

Видео-тренинг Индивидуальное исполнение вступительного слова под видеозапись. Последующий покadroвый разбор невербалики, пауз, уверенности голоса и точности формулировок.

Тема 5.2. Стадия презентации сторон и ведение групповой дискуссии (10 часов)

Теория (4 часа):

Правила предоставления слова участникам спора. Хронометраж и управление прерываниями. Организация взаимодействия сторон в фазе открытой дискуссии. Методы фиксации озвученных позиций на флипчарте. Выделение из потока взаимных обвинений конструктивных тем для обсуждения.

Практика (6 часов):

Практикум: Практическое упражнение по перехвату контроля над ходом совместной сессии в момент, когда стороны переходят на крик и прямые взаимные оскорбления.

Тема 5.3. Кокус (индивидуальная беседа) в медиации (10 часов)

Теория (4 часа):

Понятие кокуса. Критерии принятия решения о переводе процесса в отдельные сессии.

Технология ведения кокуса: подтверждение конфиденциальности индивидуальной беседы, вентиляция остаточных эмоций, проверка реалистичности альтернатив (НАОС) стороны лицом к лицу, поиск скрытых ресурсов для компромисса. Правило баланса времени кокусов. Порядок выхода из кокуса.

Практика (6 часов):

Практикум: Сквозное ролевое упражнение.

Самостоятельная работа: Отработка перехода в кокус со стороной, которая демонстрирует явное нежелание раскрывать коммерческую информацию в присутствии конкурента.

Тема 5.4. Выработка предложений, проверка на реалистичность (Reality Check) и выход из процедуры (10 часов)

Теория (4 часа):

Методы генерации идей (мозговой штурм, метод Дельфи в медиации). Правило отделения этапа генерации предложений от их оценки.

Инструменты проверки вариантов договоренностей на прочность: «Адвокат дьявола», «Проверка на реальность» (Reality Check), оценка исполнимости (кто, когда, как и за счет каких ресурсов выполнит пункт договора). Порядок фиксации промежуточных и финальных уступок.

Практика (6 часов):

Тренинг: Отработка серии вопросов для стороны, которая предлагает заведомо нереалистичные условия исполнения обязательств (например, выплата крупного долга в течение суток без наличия ликвидных активов).

9.6. МОДУЛЬ 6. Отраслевая медиация и специфика споров

Теория — 12 ч., **Практика** — 10 ч.

Теория: Специфика семейных споров (высокий накал эмоций, учет интересов детей). Бизнес-медиация: коммерческие интересы, сохранение партнерства, репутационные риски. Корпоративные и трудовые конфликты. Медиация в сфере закупок. Юридические требования к тексту итогового Медиативного соглашения, правила его исполнимости. Специфика нотариального удостоверения (приобретение статуса исполнительного листа).

Практика: Практикум по составлению итогового Медиативного соглашения по реальным гражданским и коммерческим делам.

Форма текущего контроля: Письменное тестирование по знанию норм ФЗ № 193-ФЗ

Тема 6.1. Специфика медиации: семейная, коммерческая (бизнес), трудовая, корпоративная (4 часов)

Теория (2 часа):

Семейная медиация: специфика динамики, участие детей в процедуре, споры о разделе имущества и определении порядка общения с ребенком.

Коммерческая (бизнес) медиация: ценность сохранения долгосрочных партнерских отношений, скорость процесса, экономический расчет. Особенности коллективных и индивидуальных трудовых конфликтов.

Практика (2 часа):

Практикум: Сравнительный анализ тактик ведения сессий в эмоциональном бракоразводном процессе и сухом, расчетливом споре соучредителей ООО.

Самостоятельная работа:

Тема 6.2. Медиация в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок (44-ФЗ и 223-ФЗ)

Теоретическая часть (6 часов)

Правовые рамки и барьеры применения медиации в закупках: Соотношение норм ФЗ № 193 «О медиации», ФЗ № 44 «О контрактной системе» и ФЗ № 223. Проблема жесткого императивного регулирования государственных закупок и границы усмотрения сторон (Заказчика и Поставщика/Подрядчика).

Медиабельность закупочных споров: Определение категорий конфликтов, которые могут быть урегулированы через медиацию. Споры на этапе исполнения контракта (нарушение сроков, несоответствие качества товара, скрытые дефекты, форс-мажорные обстоятельства, изменение рыночных цен на материалы).

Специфика правового статуса Заказчика: Ограничения органов государственной власти, местного самоуправления и бюджетных учреждений. Риски обвинения должностных лиц Заказчика в коррупции, нецелевом расходовании средств или превышении полномочий при заключении медиативного соглашения. Роль контролирующих органов (ФАС, Федеральное казначейство, прокуратура).

Защита интересов сторон через медиацию: Как медиация помогает избежать попадания Поставщика в Реестр недобросовестных поставщиков (РНП). Способы снижения или реструктуризации неустоек (штрафов, пеней) в рамках медиативного процесса без нарушения бюджетного законодательства.

Практическая часть (4 часа)

Практикум: Оценка последствий недостижения соглашения в закупках (длительные судебные экспертизы, заморозка бюджетных ассигнований, недострогий и невыполненные социальные обязательства).

Симуляция медиации по государственному контракту на выполнение строительно-монтажных работ, где Подрядчик столкнулся с удорожанием строительных ресурсов, а Заказчик ограничен лимитами бюджетных обязательств.

Самостоятельная работа: Разработка формулировок итогового медиативного соглашения в закупках, которые пройдут проверку со стороны казначейства и органов государственного аудита. Разбор механизмов изменения условий контракта через утверждение судом мирового соглашения на базе медиативного.

Тема 6.3. Юридические требования к итоговому Медиативному соглашению. Заверение у нотариуса (6 часов)

Теория (4 часа):

Правовая природа Медиативного соглашения (сделка гражданско-правового характера). Требования к форме, структуре и содержанию. Отсутствие двусмысленных формулировок, условий под отменительным или отложенным условием.

Порядок и правовые последствия нотариального удостоверения медиативного соглашения: приобретение силы исполнительного листа (ч. 5 ст. 12 ФЗ-193). Порядок утверждения соглашения судом в качестве мирового соглашения.

Практика (4 часов):

Практикум: Самостоятельное составление финального Медиативного соглашения на основе результатов проведенной в Модуле 5 ролевой игры.

Самостоятельная работа: Экспертиза текстов соглашений на предмет их юридической оспоримости и исполнимости судебными приставами

10. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ:

Итоговая аттестация, обеспечивающая проверку и оценку степени овладения слушателями учебного материала и развития профессиональных компетенций - экзамен (игровая медиация).

11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИНЫЕ КОМПОНЕНТЫ:

По окончании обучения слушателям предлагается пройти экзамен в виде итоговой аттестации. Итоговая аттестация проводится в форме игровой медиации, где экзаменуемый должен продемонстрировать навыки проведения медиации и работы с конфликтом.

Успешно прошедшим итоговую аттестацию признаются слушатели, выполнившие экзаменационное задание в соответствии с оцениваемыми показателями.

Критерии оценки определяются соблюдением принципов медиации, процедуры медиации, применением знаний об анализе конфликта, переговорном процессе, управлении коммуникации:

Стадия	Оцениваемые показатели
Вступительное слово	Приветствие и знакомство Описание принципов медиации Описание роли медиатора Решение процедурных вопросов Регламент предстоящей работы
Презентация сторон	Техники эмпатического слушания Техники обратной связи сторонам
Дискуссия	Умение организовать и управлять обменом мнениями Участие в обмене мнениями
Кокус (индивидуальная беседа)	Своевременность кокусов Соблюдение баланса кокусов Работа над эмоциональным состоянием сторон Работа с конфиденциальной информацией Соблюдение конфиденциальности Гибкость в реагировании на позиции сторон Работа по анализу последствий

	Работа по сближению позиций Работа с дисбалансом сил Проверка на реальность Участие в генерации предложений Сохранение нейтральности Отработка повестки дня
Общая сессия по выработке предложений	Эффективность обработки информации кокуса Эффективность исследования интересов Эффективность работы по повестке переговоров Эффективность обсуждения предложений по урегулированию
Соглашение	Владение процессом выработки соглашения Адекватность выбора формы соглашения Адекватность пунктов соглашения интересам сторон Работа по оценке реалистичности соглашения Отработка гарантий и санкций
Выход из медиации	Эффективность резюме по переговорам Проверка критериев прочности соглашения

По результатам обучения слушателям, успешно освоившим образовательную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения.

12. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

При реализации образовательной программы будут изучаться нижеуказанные нормативные правовые акты, регулирующие вопросы медиации. В случае принятия новых актов, не указанных в данном списке, образовательный процесс будет скорректирован (дополнен) с учетом новых актов.

- 1) Федеральный закон от 27.07.2010 N 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»
- 2) Письмо Минобрнауки России от 18.12.2015 N 07-4317 «О направлении методических рекомендаций»
- 3) Регламент Коллегии посредников по проведению примирительных процедур при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, утв. Приказом ТПП РФ от 27.06.2013 N 45
- 4) Фишер Р., Юри У., Паттон Б. «Переговоры без поражения. Гарвардский метод».
- 5) Бесемер Х. «Медиация. Посредничество в конфликтах».
- 6) Комплект методических материалов: формы соглашений, чек-листы медиатора, образцы медиативных оговорок, база практических кейсов.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

- 1) Презентационные материалы преподавателей в электронном виде.
- 2) Формы документов, используемых в процессе проведения практических занятий.

3) Вопросы и тесты для проверки знаний.

4) практические занятия в электронном виде.

12. СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ:

Пермская ТПП является членом международной торговой палаты ICC, СМК сертифицирована по ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015). По итогам обучения проводится анкетирование слушателей на предмет удовлетворенности качеством оказанных услуг.