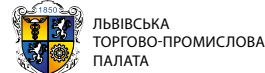




БІЗНЕС-МЕДІАТОР

WIRTSCHAFTSMEDIATOR/IN (ІНК)*

партнери:



* Програма "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена і Верхньої Баварії відповідає стандартам німецького Федерального об'єднання Медіація (Bundesverband Mediation e.v. (BM))

ВСТУПНЕ СЛОВО



Конфлікти, суперечки і непорозуміння є невід'ємною складовою нашого життя. У сфері бізнесу суперечки почасти спричинені різними вимогами і правами, а іноді звичайним небажанням поступитися, замість того, щоб керуватись інтересами. Це може відвернути увагу від важливішого, перемога у правовому спорі стає «пірровою перемогою» з усіма незадоволеними сторонами. Усвідомлення цього спонукає менеджерів і консультантів дедалі частіше звертатися до методів позасудового залагодження спорів, зокрема застосовувати медіацію.

Сьогодні медіація широко відома на міжнародному рівні та користується попитом. Медіація вже давно впливає на правову культуру і на культуру ведення спорів в різних країнах і культурах, акцентуючи увагу на власній відповідальності на противагу делегуванню відповідальності третім особам – суддям. А бізнес-медіація характеризується ефективністю, збереженням ресурсів і знаходженням результату, який відповідає інтересам сторін, і тому є за своїм видом і змістом підприємницьким рішенням.

Фахове ведення бізнес-медіації вимагає індивідуальності, міждисциплінарних і професійних знань. Навчальний курс «Бізнес-медіатор ТПП» в рамках Німецько-українського партнерського проекту дає учасникам як теоретичні інструменти, так і практичні необхідні навички, щоб бути успішними бізнес-медіаторами. Отже, крім додаткових професійних перспектив, перед майбутніми медіаторами відкриваються різноманітні можливості не лише подальшого розвитку своєї особистості, а й можливості змін в економічному житті і суспільстві.

проф. др. Ренате Дендорфер-Дітгес LL.M. MBA
адвокат / бізнес-медіатор

ВСТУПНЕ СЛОВО



Медіація в Україні впевнено перетворюється з міфу на реальність. Інструментами медіатора успішно користуються юристи, психологи та менеджери, а також консультанти та інші спеціалісти. Медіація довела, що завжди є можливою і потрібною там, де є будь-яка взаємодія.

Навчальний курс «Бізнес-медіатор» є першим міжнародним комплексним спеціалізованим курсом з навчання медіації в Україні, завершивши який учасник може отримати престижний міжнародний документ – сертифікат Академії Торгово-промислової палати (ТПП) Мюнхена та Верхньої Баварії. Цей курс більше 10 років успішно викладається у Німеччині і вже має понад 400 випускників.

У рамках Німецько-українського партнерського проекту у сфері бізнесу в 2014 році перші 16 учасників успішно склали іспити і отримали німецькі сертифікати в Україні.

Враховуючи актуальність теми медіації в Україні та велике визнання, яке отримав цей навчальний курс, було прийнято рішення й надалі проводити курс із видачею німецького сертифікату. Про це спільно домовилися німецькі партнери та Український Центр Медіації (УЦМ) – керівник програми з українського боку.

Навчання за програмою «Бізнес-медіатор / Wirtschaftsmediator/in ІНК» є лише частиною масштабного плану розвитку бізнес-медіації в Україні. У майбутньому проект будуть розвивати у співпраці з українськими торгово-промисловими палатами різних регіонів, при яких створюватимуть Центри медіації та будуть вести Реєстри медіаторів. Медіатори ТПП підтримуватимуть представників бізнесу у позасудовому вирішенні спорів як між компаніями, так і всередині компаній, допомагаючи досягти швидких та ефективних рішень, спрямованих на взаємовигідність, збереження партнерських стосунків і реалістичність виконання.

Галина Єршоменко,
Керівник
Українського Центру Медіації

Фолькер Штотцнер,
Директор Німецько-українського
партнерського проекту у сфері
бізнесу

ЗМІСТ

БІЗНЕС-МЕДІАЦІЯ

- 06** Цілі та цільові групи навчання на бізнес-медіатора
 - 07** Додаткові переваги Вестергамської програми
 - 08** Забезпечення якості навчання
 - 09** Огляд модулів
 - 10** **МОДУЛЬ 1**
Вступ: рамки, основи та етичне саморозуміння. Перебіг медіації, зокрема бізнес-медіації. Прийоми комунікації. Важливі для медіації основи психології та соціології (Частина 1)
 - 11** **МОДУЛЬ 2**
Перебіг і практика медіації. Особиста компетентність. Поведінка і розуміння ролі медіатора. Прийоми комунікації. Важливі для медіації основи психології та соціології (частина 2).
Супервізія 1 (самопізнання і саморефлексія)
 - 12** **МОДУЛЬ 3**
Прийоми модерування і візуалізації. Переговорні техніки та переговорна компетентність, розмовні та інтервенційні техніки, робота у складних ситуаціях. Правове регулювання медіації
 - 13** **МОДУЛЬ 4**
Теорія конфліктів. Поводження в конфліктах. Медіація в робочому контексті на підприємстві. Перебіг і практика медіації в організації.
Супервізія 2
 - 14** **МОДУЛЬ 5**
Міжкультурна медіація. Супервізія 3.
Теоретичний і практичний випускний іспит. Супервізія 4
 - 15** Думки учасників
 - 16** Ваші тренери
 - 18** Чи знаєте Ви, що...
 - 19** Альтернативне врегулювання спорів, ABC
-

БІЗНЕС-МЕДІАЦІЯ

Орієнтація на майбутнє замість непоступливості

Медіація може застосовуватися всюди, де є взаємодія. Взаємодія – це наше життя, а отже медіацію можна застосовувати у будь-якій сфері. Бізнес-медіація довела свою ефективність у світі і доводить в Україні – під час вирішення зовнішніх спорів із контрагентами, внутрішньо-організаційних складних ситуацій, у споживчій сфері, а також у взаємодії з державними та місцевими органами влади і управління. За різною статистикою у медіації від 6 до 8 справ із 10 закінчуються укладанням угоди.

Медіація також може бути корисною і при укладанні угод, супроводі процесів злиття і поглинання. Залучення за допомогою медіації співробітників до процесу прийняття ефективних управлінських рішень підвищує продуктивність праці до 40%, сприяє створенню креативного середовища і підвищенню лояльності персоналу.

Зовнішня (незалежна) медіація, а також власні менеджери, які володіють медіаційними компетенціями, можуть стати ефективними елементами у системі управління конфліктами в компанії, що загалом сприятиме підвищенню конкурентоздатності.

Підприємницька точка зору

Можливості бізнес-медіації дозволяють завчасно проаналізувати конфлікти, а також опрацювати і вирішити їх відповідно до інтересів сторін за відносно невеликих затрат і з економією часу. В

бізнес-медіації пріоритетним є підприємницьке, а не юридичне бачення. Медіатор, як незалежна третя особа, супроводжує і підтримує сторони, які конфліктують, у вирішенні конкретного конфлікту чи спору. Рішення, що орієнтовані на майбутнє, зменшення витрат і надійність планування, а також збереження не тільки витрат, а й конфіденційності, досягнення економічно доцільних результатів – це лише деякі переваги використання медіації у діловому житті. Окрім цього, внаслідок поступу глобалізації потрібно враховувати також і міжнародні аспекти та міждисциплінарні підходи.

Медіація вже укорінилася у бізнес-середовищі і користується дедалі більшим попитом. Навіть судді все частіше рекомендують її як альтернативу до судового розгляду справи. Медіація збільшує вплив на культуру правових відносин і ведення спорів, наголошуючи на власній відповідальності кожного за прийняті рішення, на противагу делегуванню відповідальності третім особам, наприклад, суддям.

Міждисциплінарні знання

Діяльність медіатора передбачає високий рівень добросовісності, професійної впевненості та здатності витримувати конфлікти. Додатково до спеціалізованих знань основної професії проведення процесу медіації вимагає міждисциплінарних знань, які Ви зможете отримати під час навчання на бізнес-медіатора.

ЦІЛІ ТА ЦІЛЬОВІ ГРУПИ НАВЧАННЯ НА БІЗНЕС-МЕДІАТОРА

Особистий розвиток та професійне підвищення кваліфікації

Цілі

Навчальна програма дасть можливість учасникам кваліфіковано і професійно працювати медіаторами у бізнес-середовищі. Для цього вони отримують знання про основоположні методи і прийоми медіації, які особливо стосуються менеджменту та трудової діяльності, а також солідні фахові знання про бізнес-медіацію, теоретичні та пізнавальні основи з міждисциплінарних та міжнародних питань. Особистий досвід поглиблюється та аналізується за допомогою рольових ігор, роботи у групах, супервізії та інтервізії. Зміст програми побудований на етичних і фахових принципах Федеративного об'єднання «MEDIATION e.V. (BM)», Німеччина.

Цільова група

Власники бізнесу, директори, члени правління і працівники на керівних посадах, менеджери з персоналу і керівники проектів, відповідальні за організаційну роботу, судді, юристи підприємств, адвокати, податкові консультанти, аудиторі, спеціалісти, консультанти і будь-які представники державного і приватного бізнесу всіх галузей, які зацікавлені і бачать переваги позасудового залагодження конфліктів.



Розпочніть свій шлях бізнес-медіатора ТПП

ДОДАТКОВІ ПЕРЕВАГИ

Особливості Вестергамської програми навчання на бізнес-медіатора

Концепція і методика

Програма складається з **п'яти** модулів і становить загалом **220 годин**:

- 180 годин теорії і практики – з них 144 години занять включно із вправами, рольовими іграми і заключним іспитом, а також 36 годин супервізії;
- 20 годин інтервізії у самостійно організованих малих групах;
- 20 годин підготовки до іспиту включно із написанням випускної роботи.

Навчальні модулі узгоджені між собою і охоплюють усі сфери бізнес-медіації. Індивідуальний супровід учасників двома тренерами на кожному модулі та висока інтенсивність навчання, а також особистий зворотний зв'язок приведуть до оптимальних успіхів у навчанні.

Вивчення випадків із практики, рольові ігри, орієнтовані на відпрацювання навичок, супервізії та інтерактивні навчальні методи становлять основу для практичного втілення теоретичних аспектів бізнес-медіації.

Привабливі додаткові пропозиції для кваліфікованих медіаторів

- Правовий менеджмент для бізнес-медіації
- Справи на медіацію
- Маркетинг для бізнес-медіаторів – шляхи на ринок
- Семінари та супервізії
- Зустрічі випускників

Сертифікат ТПП Мюнхена і Верхньої Баварії – амбітний і визнаний

Для отримання міжнародного сертифікату необхідне підтвердження успішної здачі іспиту, який складається з трьох екзаменаційних частин:

- написання випускної роботи (до IV модуля);
- усний іспит (презентація професійної теми із обговоренням з тренерами та групою);
- практична перевірка навичок (рольова гра у медіатора).

Передумовою для отримання сертифікату "Бізнес-медіатор" є участь в усіх модулях, проведення інтервізії та успішне складання усіх трьох частин іспиту.

Центр Медіації ТПП

ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії уже понад десять років активно працює у сфері позасудового вирішення конфліктів і у 2005 році заснувала власний Центр Медіації. Він пропонує всеохоплюючий сервіс, пов'язаний з усім, що стосується бізнес-медіації.

В Україні ведеться інтенсивна робота зі створення Центрів медіації ТПП, до діяльності яких будуть активно залучатися випускники навчального курсу.

Реєстр медіаторів ТПП

Медіатори з документами, які підтверджують пройдене навчання на кваліфікацію медіатора, зможуть подати заяву на включення їх до Реєстрів медіаторів ТПП в Україні, а також ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ

Результат високих вимог



Особливі фактори успіху

Вестергамська Академія ТПП

- Вже понад 30 років Вестергамська Академія ТПП створює і проводить тренінги, які теоретично і практично відповідають найсучаснішим вимогам, завдяки чому Академія здобула беззаперечне визнання у бізнес-середовищі.
- Вестергамська програма навчання на бізнес-медіатора ТПП має понад дванадцять років досвіду викладання і належить до провідних навчальних центрів із підготовки кваліфікованих медіаторів у Німеччині. Вона розрахована на найвимогливішу цільову аудиторію. За цей період кваліфікацію бізнес-медіатора отримали понад 400 випускників.
- Усі необхідні знання передає високопрофесійна команда тренерів із багаторічним практичним досвідом. Учасники мають можливість порівняти різні стилі у медіації та різний тренерський досвід.
- Постійний супровід з боку двох тренерів на кожному модулі із великою кількістю прикладів з практики та особистим зворотнім зв'язком.
- Навчання на кваліфікацію бізнес-медіатора ТПП відбувається відповідно до освітніх стандартів Федеративного об'єднання «MEDIATION e.V.». Відповідає за навчання і керує ним проф. др. Ренате Дендорфер-Дітґес. З української сторони програмою керує Галина Єрмоєнко, керівник Українського Центру Медіації.
- Навчання проходить у співпраці з EU-CON (Європейський інститут менеджменту конфліктів).
- Навчання відбувається в обмежених часових рамках, які становлять приблизно шість місяців.

Модулі проходять у середу/четвер/п'ятницю/суботу, тому їх можна якнайкраще інтегрувати у робочий графік.

- Послідовне вивчення методів та опрацювання прикладів різних ситуацій з бізнесу забезпечують необхідне засвоєння навичок на практиці.
- Між модулями Ви працюєте у інтерв'їзійних групах з колегами.
- ТПП Мюнхена і Верхньої Баварії включає медіаторів, які навчалися у Вестергамській Академії ТПП, до списку медіаторів ТПП. Центр Медіації ТПП Мюнхена – це перше місце, куди звертаються підприємства у випадку виникнення конфліктів.

Український Центр Медіації (УЦМ)

- Створено у 2008 році на базі Києво-Могилянської бізнес-школи в рамках проекту співпраці з IFC, Міжнародною Фінансовою Корпорацією (Світовий банк).
- Проводить навчання з комерційної, організаційної та сімейної медіації.
- Має досвід втілення пілотних проектів з державними органами та комерційними організаціями.
- Веде велику міжнародну діяльність, зокрема проводить тренінги з медіації для учасників з Киргизстану, Казахстану, Білорусі, Молдови та ін.
- Бере участь у міжнародних дослідженнях, результати яких опубліковані в міжнародних виданнях.
- Має престижні міжнародні нагороди від CEDR (UK), Форуму медіації (Казахстан) тощо.
- Тренери УЦМ брали участь у навчанні для тренерів CEDR (UK) і Академії ТПП Мюнхена і Верхньої Баварії, а також були включені до міжнародної мережі тренерів CEDR (UK).

ОГЛЯД МОДУЛІВ

Навчальний план програми

Модуль 1

Вступ:

- Рамки, основи та етичне саморозуміння, а також перебіг медіації, особливо бізнес-медіації.
- Прийоми комунікації, важливі для медіації основи психології та соціології (частина 1).

Модуль 2

- Перебіг і практика медіації; особиста компетентність, поведінка і розуміння ролі медіатора.
- Прийоми комунікації, важливі для медіації основи психології та соціології (частина 2).
- Супервізія 1 (самопізнання і саморефлексія).



Модуль 3

- Прийоми модерування та візуалізації.
- Переговорні техніки та переговорна компетентність, розмовні та інтервенційні техніки, поведіння зі складними ситуаціями.
- Правове регулювання медіації.

Модуль 4

- Теорія конфліктів і поводження з конфліктами.
- Медіація в робочому контексті і на підприємстві, супервізія, перебіг і практика медіації.
- Супервізія 2.

Модуль 5

- Міжкультурна медіація.
- Супервізія 3.
- Теоретичний і практичний випускний іспит.
- Супервізія 4.

МОДУЛЬ 1

Вступ: рамки, основи та етичне саморозуміння медіатора, а також перебіг медіації, зокрема бізнес-медіації.

Прийоми комунікації.

Важливі для медіації основи психології та соціології (частина 1)

- Історичний розвиток медіації
- Визначення медіації (зокрема бізнес-медіації)
- Основи медіації
 - огляд принципів
 - перебіг процесу, структура і фази медіації
 - комунікаційні техніки та їхнє використання у медіації
- Розмежування медіації, позовного судочинства та інших альтернативних методів залагодження конфліктів
- Основні засади медіації та різноманітні медіаційні підходи
- Огляд сфер використання медіації
- Вимоги до медіатора
- Завдання медіатора
- Поведінка медіатора
- Етичне саморозуміння медіатора
- Концепції прощення
- Переваги і недоліки методу медіації
- Принципи процесу медіації
- Міждисциплінарні знання як складова медіації
- Позиції стосовно інтересів
- Детальний опис етапів медіації
 - договір про медіацію
 - початковий етап
 - збір матеріалу (огляд наявного стану і підбір тем)
 - дослідження інтересів
- Особливості різних сеттінгів у медіації
- Індивідуальні розмови

Основи комунікації:

- активне слухання
- парафразування
- прийоми постановки питань

Методи роботи:

- Вправи, робота у групах
- Рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом



Для бізнес-медіатора важливо розвивати себе як особистість

МОДУЛЬ 2

Перебіг і практика медіації. Особиста компетентність.
Поведінка і розуміння ролі медіатора.
Прийоми комунікації. Важливі для медіації
основи психології та соціології (частина 2).
Супервізія 1 (самопізнання і саморефлексія)

- Розуміння ролі медіатора: визначення ролі, конфлікти ролей
- Завдання і саморозуміння медіатора
- Поведінка під час медіації, особлива оцінка, повага і внутрішнє ставлення
- Неупередженість, нейтральність і особиста дистанція до учасників медіації та до конфлікту
- Усвідомлення власних меж на основі професійного досвіду та соціалізації
- Створення мережі медіаторів, об'єднання медіаторів
- Особливості різних форматів
 - Ко-медіація/командна медіація, медіація між багатьма сторонами, шатл-медіація
 - Залучення третіх осіб (наприклад, податкові консультанти, експерти/спеціалісти)
- Початок і закінчення медіації
 - Попередні міркування щодо здійснення процесу медіації
 - Підготовка до процесу медіації та оцінка результатів після його проведення
 - Документація / ведення протоколу
- керування розмовою
- основи психології і соціології для використання у процесі медіації
- Вправи, рольові ігри та робота у групах

Супервізія 1

Методи роботи:

- Вправи, робота у групах
- Рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом
- Супервізія

Основи комунікації (частина 2)

- Повідомлення: модель відправника - отримувача, модель Айсберга, мета-модель мови
- Прийоми комунікації:
 - вербалізація
 - рефреймінг
 - вербальна і невербальна комунікація



Перевірте та оптимізуйте свої знання та навички

МОДУЛЬ 3

Прийоми модерування та візуалізації.

Переговорні техніки та переговорна компетентність, розмовні та інтервенційні техніки, робота у складних ситуаціях.

Правове регулювання медіації.

- Прийоми для розробки і оцінки рішень (брейнстормінг, майндмепінг, інші техніки креативності, аналіз ризиків)
- Деталізація етапів медіації
 - Знаходження рішення, підбір, оцінка і вибір опцій
 - Заключне погодження
- Сфера застосування презентації та модерація у межах процесу медіації
- Прийоми і методи модерації
- Вправи і рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом
- Прийоми написання і візуалізації (фліпчарт, магнітно-маркерна дошка, програмне забезпечення)

Основи аналізу переговорів

- Ведення переговорів, управління процесом: інтуїтивне ведення переговорів; переговори за Гарвардською концепцією; комплексні прийоми ведення переговорів, дистрибутивні прийоми ведення переговорів
- Управління переговорним процесом
- Важкі переговори
- Поводження у складних ситуаціях (блокада, супротив, ескалація, дисбаланс сили тощо)

Правове регулювання медіації

- Нормативно-правові акти у сфері медіації
- Сфера застосування медіації (медіабільність спорів)
- Правові гарантії конфіденційності
- Медіаційне застереження
- Угода про проведення медіації
- Обов'язки медіатора
- Угоди за результатами медіації
- Відповідальність медіатора
- Регулювання професії
- Судова медіація

Методи роботи:

- Вправи, робота у групах
- Рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом



Підведення підсумків вивченого



Важливе особисте спілкування з тренерами

МОДУЛЬ 4

Теорія конфліктів. Поводження в конфліктах.
 Медіація в робочому контексті на підприємстві.
 Перебіг і практика медіації в організації.
 Супервізія 2

- Теорія конфлікту (фактори конфлікту, динаміка конфлікту і аналіз конфлікту; ступені ескалації конфлікту; типи конфліктів)
- Види конфліктів, перебіг конфлікту, стилі конфліктів
- Розпізнавання динаміки конфлікту
- Розуміння конфлікту, особисте налаштування на конфлікт
- Типові конфлікти на підприємстві
- Особливості медіації у межах підприємства
- Внесення бізнес-медіації до виробничого управління конфліктами
- Сила і справедливість у медіації

Супервізія 2:

- Розуміння значення супервізії
- Відмінність між інтервізією, коучингом, терапією та ін.
- Поводження із власними почуттями
- Саморефлексія
- Супервізія власних справ учасників

Методи роботи:

- Вправи, робота у групах
- Рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом
- Супервізія



МОДУЛЬ 5

Міжкультурна медіація. Супервізія 3

- Різні аспекти культури і їх вплив на медіацію і переговори
- Культурні особливості медіації у міжнародному контексті
- Супервізія 3

Методи роботи:

- Вправи, робота у групах
- Рольові ігри зі зворотним зв'язком та аналізом
- Супервізія

Теоретичний і практичний випускний іспит. Супервізія 4

- Презентація випускної роботи і фахова дискусія (теорія).
- Супервізія 4. Заключний тест як бізнес-медіатора у рольовій грі (практика).



Сертифікат як завершення навчання і Ваш старт як бізнес-медіатор

ДУМКИ УЧАСНИКІВ



Володимир Мотиль,
генеральний директор
«Дреберіс ТОВ»

«Надзвичайно цікавий, практично орієнтований курс «Бізнес-медіатор» є першим пілотним проектом такого роду в Україні. Загальний його обсяг – приблизно 200 годин, більша частина – практичні тренінги. Метою проекту було надати імпульс для підготовки та розвитку висококваліфікованих медіаторів відповідно до німецьких міжнародних стандартів і надати поштовх для розвитку цього ринку. Також планується створення Центру медіації при Львівській ТПП. Оскільки це здійснювалося в рамках Німецько-українського партнерського проекту, то Палата має дуже хороші шанси стати одним із Центрів розвитку медіації в країні. Я надзвичайно задоволений курсом, адже здобуті навички можна використовувати і в професійній діяльності, і в особистому житті».



Ганна Горіна,
директор Аудиторської фірми
«Синтез», Харків

«Досвід проведення медіацій для мене не новий, проте те, що я отримала тут, було більше всіх очікувань та сподівань. Рівень наданої нам інформації доводить, що є куди рухатися, є що вивчати, є в чому розвиватися. Цей процес безкінечний. Найголовніше, що медіація дає – впевненість у складних моментах, коли не знаєш, що робити. Більше того: я впевнена, що медіація – справжнє відкриття для сучасного бізнесу, для підприємців, яких цікавить створення та підтримання високої репутації, а також мирне вирішення конфліктних ситуацій, що дозволить зберегти добрі відносини між сторонами. Це дивовижно: скільки сил, засобів і нервів можна зберегти всім учасникам суперечки, якщо третя сторона (нейтральна) намагається примирити конфліктуючих, а не розсудити!».



Роман Баран,
віце-президент Львівської ТПП

«Затребуваність послуг медіаторів буде одним із індикаторів того, що економічні відносини розвиваються у правильному напрямку, а суперечки між підприємцями виникають внаслідок бажання домогтися насамперед справедливого рішення, яке задовольнить усі сторони конфлікту».



Олена Жорник,
директор юридичного
департаменту Донецької ТПП

«Незважаючи на складну ситуацію у нашому регіоні, бізнес намагається виживати і працювати попри усі ризики. А як бути підприємству сьогодні, коли важко сказати, як працюють суди? Як підприємствам їздити, зважаючи на ситуацію, у той же суд в Маріуполі? І тут виникає думка: чому не запропонувати конфліктуючим сторонам медіацію? Саме у часи кризи, медіація, порівняно із судовим процесом, дає для бізнесу значні переваги як у процесі вирішення внутрішніх державних, так і міждержавних суперечок у ділових відносинах: це і зекономлений час, кошти, і швидкість рішення. Гадаю, несправедливою є ситуація у нашій країні, коли здавалося б, попри аж надто сприятливі умови, актуальність та необхідність, медіація знаходиться, я б сказала, у зародковому стані. Часто зіштовхуюся із незрозумілою реакцією на саме слово «медіація», багато людей незнайомі з її перевагами. Тому у Донецькій торговельно-промисловій палаті ми активно будемо розвивати цей напрям».



Андреас Л. Майер,
Директор Swiss Caps ГмБГ
Member of the Aenova Group

«Навчання було чудовим, оскільки воно було дуже ґрунтовним, різноманітним і надзвичайно цікавим. Досвід, який я отримав впродовж навчання, і знання, які здобув, на мене позитивно вплинули як в особистому, так і в професійному плані. Рамки, у яких відбувалися тренінги, були дуже професійними. Розташування та атмосфера Вестергаму є неповторною і в засніжені, і в сонячні дні. Особливо надихали мене різні тренери, які вели окремі модулі. Завдяки цьому я зміг побачити, наскільки різноманітною є професія медіатора. Дуже збагатили мене також надзвичайно цінні зустрічі з учасниками, тренерами, працівниками ТПП. Активна робоча атмосфера під час навчальних модулів, наприклад, велика кількість рольових ігор, мені дуже сподобалась. Ніколи не було нудно і відбувалось ефективно вивчення на практиці!»



Даніела Штадлер,
Штадлер ГмБГ,
Фінансовий і страховий маклер
Шробенгаузен і Мюнхен

«Дуже досвідчені тренери. Завдяки багаторічному практичному досвіду тренерів змістовне наповнення кожного модуля було чудово подано. Завжди було достатньо часу для вправ і реалізації теоретичної інформації на практиці. Для керівників та осіб, що обіймають високі посади, – це підвищення кваліфікації, яке можна справді порекомендувати, оскільки багато чого можна використати у повсякденному робочому житті. Висновок: цей семінар справді сприяє збагаченню знань».

ВАШІ ТРЕНЕРИ

Навчатись у найкращих



проф. др. Ренате Дендорфер-Дітґес

Партнер адвокатського ТОВ Гойсен, почесний професор університету EBS економіки і права, професор вищого навчального закладу DHBW Равенсбург. Основні напрямки: корпоративне і трудове право, а також альтернативні вирішення спорів; викладач Федеративного об'єднання «Медіація» (ВМ) і фаховий керівник цим навчальним процесом.



Брігітте Ґанс

Медіатор із сертифікатом від National Conflict Resolution Center NCRC, Сан-Дієго, і тренер Федеративного об'єднання «Медіація» (ВМ), системної супервізії DGSF, викладач навчальних курсів на кваліфікацію медіатора в Австрії, Німеччині і Швейцарії.



Ганна Горіна

Керівник групи компаній «СИНТЕЗ». Президент «Асоціації професійних медіаторів», директор з освітніх проектів в Палаті податкових консультантів, член Української Асоціації Сертифікованих Бухгалтерів та Аудиторів. Медіатор, фасилітатор, податковий консультант. Випускниця навчальних програм Українського центру медіації та "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії.



Андрій Єлісєв

К.е.н., DipFA (дипломований фахівець у фінансовій бухгалтерії Інституту IFA, Великобританія), сертифікований аудитор (АПУ) сертифікований бухгалтер-практик (САР), медіатор, керуючий партнер групи аудиторських та консалтингових компаній (АФ «Контракти-Аудит», АФ «Дебет-Кредит консалтинг», ТОВ «Тренінг Центр»). Випускник програми "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії.



др. Галина Єршєнко

Керівник Українського Центру Медіації, д.ю.н., ст.н.с. Інституту держави і права ім. Корецького НАН України, медіатор, акредитований CEDR (UK), випускниця програми "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії, інших програм. Сфери спеціалізації: комерційна, організаційна медіації; переговори за Harvard NP-моделлю. Має міжнародні знаки пошани за вклад у розвиток теорії і практики медіації. З 2014 р. - Президент Національної асоціації медіаторів України (НАМУ). Проводила тренінги у Казахстані, Білорусі, Киргизстані та ін.



Владислава Канєвська

Сертифікований медіатор (CEDR, Великобританія, та ІНК, Німеччина) і фасилітатор. Практикує з 1999 року. Віце-президент Національної асоціації медіаторів України (НАМУ), член Ради медіаторів при Київській ТПП, член Європейської Ради з менторингу та коучингу (EMCC), Міжнародної асоціації фасилітаторів (IAF). Медіатор Українського Центру Медіації при КМБШ. Викладає медіацію на різних програмах в Україні та Росії. Спеціалізація: комерційна, організаційна, багатостороння та міжгрупова; супервізія та коучинг; різноманітні формати досягнення консенсусу, зокрема у соціальній сфері. Випускниця програми "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії.

ВАШІ ТРЕНЕРИ

Навчатись у найкращих

проф. др. Тетяна Кисельова

Магістр права Лондонської школи економіки, к. ю. н., доктор філософії в галузі права Оксфордського університету. Доцент «Києво-Могилянської академії». Здобула навички медіації в програмах Ради Європи та міжнародної організації Search for Common Ground. Працювала в проєктах IFC (Міжнародна фінансова корпорація), ООН та Ради Європи з розвитку комерційної медіації та правового регулювання медіації в Україні.



др. Сергій Лісніченко

Керівник юридичного відділу Бюро делегата німецької економіки в Україні, заступник делегата німецької економіки в Україні. Генеральний директор структурного підрозділу у світовій мережі зовнішньо-торговельних палат Німеччини в Україні ТОВ „ДЕІНТЕНАЦІОНАЛЬ“. У 1995 році - кваліфікаційний іспит Київської міської колегії адвокатів. Сертифікований медіатор, випускник програми "Бізнес-медіатор" Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії.



Діана Проценко

Медіатор (акредитація CEDR, Великобританія), юрист (приватна практика), ст. викладач Факультету правничих наук НУ «Києво-Могилянська Академія». Є тренером студентської команди для Міжнародного конкурсу з комерційної медіації при Міжнар. торговій палаті в Парижі, (2008, 2009, 2011-2014). З 2014 року є членом Правління Національної асоціації медіаторів України.



Ольга Сімоходська

К. псих. н., тренер, медіатор, сертифікована по програмах з медіації та переговорів Українського Центру медіації, сертифікат Української Асоціації організаційних психологів та психологів, праці в напрямку «Вирішення конфліктів в сучасних організаціях»; випускниця програми «Бізнес-медіатор» Академії ТПП Мюнхена та Верхньої Баварії. Сфери спеціалізації: комерційна, організаційна, сімейна медіації.



Світлана Чебакова

Медіатор Українського Центру Медіації. За першою освітою – лікар, викладач медичної академії. Бізнес освіта – МБА, МІМ Київ. Успішний досвід роботи на ТОП позиціях в фармацевтичному бізнесі. Підготовка з медіації: CEDR (UK), Harvard Negotiation Project , "Commercial Mediation", William Marsh (UK), курс «Бізнес-медіатор» Мюнхенської ТПП та ін. Сфери спеціалізації: комерційна, організаційна медіації; переговори за HNP моделлю. Член НАМУ.



Ольга Шепель

Магістр міжнародного менеджменту, психолог, психоаналітик, заступник керівника і викладач Українського Центру Медіації [kmb], медіатор, акредитований CEDR (UK), низка спеціалізованих програм і практичний досвід в сферах комерційної, організаційної і сімейної медіації; також спеціалізація - переговори за HNP моделлю. Проводила тренінги в Казахстані, Білорусі, Киргизстані та ін.



ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЩО...

... ВАРТІСТЬ КОНФЛІКТІВ ДЛЯ КОМПАНІЇ МОЖЕ БУТИ ВРАЖАЮЧЕ ВИСОКОЮ

... Директор з персоналу однієї з українських компаній після участі у дводенному базовому курсі з управління конфліктами [kmbs] підрахувала вартість конфліктів для її компанії. Цифра склала приблизно 400 тис. грн на рік...

... ЧАСТО ПРИЧИНОЮ РОЗРИВУ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ Є ПРОСТЕ НЕПОРОЗУМІННЯ

... Коли спільний проект двох українських банків опинився під загрозою зриву через надання недостовірної інформації будівельною компанією, саме незалежний медіатор за кілька годин допоміг з'ясувати реальні причини затримки будівельних робіт, зняти взаємні підозри у недобросовісних намірах та перерозподілити відповідальність сторін. Спільний проект виявився настільки вдалим, що згодом банки провели успішне злиття...

... МЕДІАЦІЮ ВЖЕ ЕФЕКТИВНО ЗАСТОСОВУЮТЬ В УКРАЇНІ

... Транснаціональні компанії, знаючи із західного досвіду великі переваги застосування медіації, із задоволенням використовують її як метод альтернативного вирішення спорів.
... Медіація як послуга вже пропонується українськими юридичними фірмами, громадськими організаціями і окремими фахівцями...

... МЕДІАЦІЯ ДОЗВОЛЯЄ УСУНУТИ СЛАБКІ МІСЦЯ ІНШИХ СПОСОБІВ ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

... Серед недоліків державного та приватного судочинства (третейські суди) називають значну тривалість розгляду справи, чималі судові витрати, складність виконання ухваленого рішення, можливу упередженість фахівця, який розглядає справу. Медіація в короткий термін (в середньому від кількох годин до кількох днів) за порівняно невисоку ціну (приблизно відповідає середній вартості консультації у

юриста) дозволяє сторонам конфлікту самостійно ухвалити рішення, яке вони вважатимуть справедливим і погодяться виконувати...

... ЗАСТОСОВУВАТИ МЕДІАЦІЮ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ СПОРІВ – ЦЕ ВИГІДНО

... Випускник чотириденної програми з медіації – працівник однієї з колекторських фірм – після застосування до ведення переговорів з клієнтами підходу, що базується на взаємних інтересах, вийшов серед своїх колег на перше місце по поверненню кредитної заборгованості у Київській області...

... ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕДІАЦІЇ У РІЗНИХ СФЕРАХ ВИЗНАНА ДЕРЖАВОЮ

... Процедура медіації у сфері кримінального судочинства (примирення потерпілого і правопорушника) офіційно рекомендована Верховним Судом України та Генеральною прокуратурою України як елемент гуманізації сфери, що сприяє здійсненню правосуддя.



АЛЬТРАНАТИВНЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ (АВС)

це група процесів, за допомогою яких вирішуються спори і конфлікти без звернення до формальної системи судочинства

Включає:

- Медіацію • Переговори • Фасилітацію • Арбітрування
- Будь-який інший процес, ефективний для вирішення спору

МЕДІАЦІЯ –

це метод вирішення спорів із залученням посередника (медіатора), який допомагає сторонам конфлікту налагодити процес комунікації і проаналізувати конфліктну ситуацію так, щоб вони самі змогли обрати той варіант рішення, який би задовольняв інтереси і потреби усіх учасників конфлікту. На відміну від формального судового чи арбітражного процесу, під час медіації сторони доходять згоди самі – медіатор не приймає рішення за них.

МЕДІАТОР –

нейтральна по відношенню до сторін конфлікту третя сторона (спеціально підготовлений посередник), яка сприяє досягненню сторонами взаємоприйнятної згоди вирішити цей спір, зосереджуючись при цьому на інтересах сторін, а не на правових позиціях або договірних правах.

КОМЕРЦІЙНА МЕДІАЦІЯ (COMMERCIAL MEDIATION) –

процес вирішення спорів у сфері господарських правовідносин, корпоративного управління та ін. між сторонами, які не є підпорядкованими одна одній. Для проведення комерційної медіації залучаються сторонні незалежні медіатори. Сторонам забезпечуються рівні можливості обрання незалежного медіатора.

МЕДІАЦІЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ (WORK-PLACE MEDIATION) –

процес вирішення конфліктів, в якому конфліктуєчі сторони - представники однієї

організації, а медіатором може виступати внутрішній або сторонній незалежний медіатор. Медіація в організації є частиною системи управління конфліктами в організації.

ГОЛОВНІ ВІДМІННОСТІ АВС ВІД СУДОВОГО РОЗГЛЯДУ –

У суб'єкті процедури: домінують положення самих сторін;
У предметі процедури: головна увага не фактам, а реальним інтересам;
У ході процедури: гнучкість та неформальність;
У результатах та наслідках: взаємоприйнятне; рішення, спільно вироблене сторонами.

ПРИНЦИПИ МЕДІАЦІЇ

Добровільність,
Конфіденційність,
Щирість намірів щодо вирішення конфлікту,
Неупередженість посередника,
Правомочність сторін,
Неформальність та гнучкість процедури медіації.

ПЕРЕВАГИ МЕДІАЦІЇ

Економія часу;
Зниження вартості процесу вирішення спору;
Можливість впливати на результат;
Конфіденційність процедури;
Можливість збереження або відновлення ділових взаємин з партнерами;
Можливість запобігти виникненню подібних конфліктів у майбутньому;
Гарантія виконання рішення (у випадку успішної медіації).

Докладнішу інформацію щодо навчальної програми Ви можете отримати:



др. Галина Єрмоєнко

тел.: +38 044 490 6635
e-mail: mediation@kmbs.com.ua
вул. Іллінська, 9
Київ, 04070, Україна
тел./факс: +38 (044) 490 66 35
www.ukrmediation.com.ua
www.kmbs.com.ua



др. Андрій Янів

тел.: +38 032 295 6274
факс: +38 032 295 6275
моб.: +38 050 317 6863
e-mail: project@cci.lviv.ua
Україна, 79011 м. Львів,
вул. Стрийський парк, 14,
при Львівській ТПП
www.business-mediation.com.ua