

KRAJOWE CENTRUM MEDIACJI



00-876 Warszawa, ul. Ogrodowa 8, lokal 62, tel./fax. (22) 241-14-23, www.mediacje.pl,
zgłoszenia na Szkołę Mediacji i warsztaty nt konstruowania ugód: szkolamediacji@mediacje.pl
szkolenia trenerów i dla grup docelowych: szkolenia@mediacje.pl, tel./fax. (12) 642-12-30
więcej informacji: Jerzy Śliwa (601) 637-984, Iwona Kitala-Dudek (515) 128-808

SZKOŁA MEDIACJI

PROGRAM

wg standardów zawodowych
ENMA

liczba godzin: 60

oczekiwania- ewaluacja	podstawy prawne	diagnoza konfliktu	Komunikacja	negocjacje	mediacje	mediator
O-Z	PP	DK	K	N	M	T
5:00	4:00	8:00	8:00	5:00	22:00	8:00

OTWARCIE - INTEGRACJA, SFORMUŁOWANIE OCZEKIWAŃ UCZESTNIKÓW [O]

- integracja, porozumienie proceduralne (kontrakt pracy), rozpoznanie oczekiwań uczestników
- sporządzenie listy konfliktów z którymi spotykają się uczestnicy szkolenia
- ćw.: mediatorzy ad hoc - rejestracja wideo otwarcia rozmów z "trzecią stroną"

1. DIAGNOZA KONFLIKTU [DK]

- 5 elementów diagnozy konfliktów: 1.1/ czy jest konflikt? 1.2/ jaka jest przyczyna (rodzaj) konfliktu?, 1.3/ jaki jest poziom dynamiki konfliktu?, 1.4/ jaki typ negocjatorów reprezentują strony?, 1.5/ czy są przeciwwskazania dla stosowania mediacji? (np. dotyczące zagrożenia życia, przemocy, czynów karalnych, itp)

2. KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA [K]

- 4 poziomy komunikacji: 2.1/ prawidłowa komunikacja, - 2.2/ komunikacja niewerbalna, 2.3/ asertywność, 2.4/ "ściana ogniowa", 2.5/ wyjście z komunikacji
- sposoby rozwiązywania konfliktów - schemat: "negocjacje i teoria trzeciej strony" - doradca, rzecznik, rozjemca, strażnik pokoju, mediator, admonicja, arbiter, sędzia (litygacja), moderator, facylitator
- bariery komunikacyjne – filmy i nagrania audio

3. NEGOCJACJE OPARTE NA INTERESACH [N]

- 3.1/ cechy negocjacji: 3.1.1/ prawidłowa komunikacja, 3.1.2/ wymiana danych, 3.1.3/ odpowiedzialne używanie siły
- 3.2/ negocjacje a mediacje, interesy w negocjacjach
- 3.3/ rodzaje negocjacji: 3.3.1/ negocjacje pozycyjne (dystrybucyjne), 3.3.2/ negocjacje oparte na zasadach, 3.3.3/ negocjacje oparte na interesach (przeobrażone, konceptualne)
- 3.4/ typy negocjatorów: 3.4.1/ "ściana", 3.4.2/ "milczący", 3.4.3/ "nieśmiały", 3.4.4/ "dowcipniś"

4. MEDIACJE [M] TRENING MEDIACYJNY

- wstęp: filmy z Kampanii "Pogódźmy się na Święta" - "Pytanie na Śniadanie", Fakty TVN
- pierwszy kontakt - rozmowy telefoniczne mediatora ze stronami w sprawie karnej - istota i cele mediacji, zadania mediatora, uprawnienia stron; - rozpoczęcie mediacji - mediator w "paradoksie" - a/ mediator-adwokat diabła, b/ mediator-żartowniś, c/ mediator-pesymista; - zasady mediacji - ćwiczenie parafrazy
- przebieg mediacji 4.1/ wystąpienie otwierające, 4.2/ prezentacja stanowisk, 4.3/ wentylacja, 4.4/ wyjaśnianie, 4.5/ rozmowy indywidualne, 4.6/ podsumowanie, 4.7/ negocjacje (pertraktacje), 4.8/ weryfikacja ugody, 4.9/ ugoda
- satysfakcja w mediacji - psychologiczna, proceduralna, rzeczowa; - symulacje:
- prezentacja i omówienie filmów z prezentacji otwarcia mediacji wykonywanych przez uczestników w pierwszym dniu

5. POSTĘPOWANIE MEDIATORA [T]

- zadania mediatora: model "dłoń" - 6.1/ diagnoza konfliktu, 6.2-4/ cechy negocjacji, 6.5/ motywowanie
- informacja o wymogach dla mediatorów stałych KCM; - kodeks postępowania mediatora KCM
- kodeks etyczny mediatora wg. arystotelesowskiej teorii środka

6. PODSTAWY PRAWNE MEDIACJI [P]

- podstawy prawne mediacji; - 5.1/ mediacje w sprawach karnych (kpk); - 5.2/ mediacje w sprawach nieletnich (upn)
- 5.3/ mediacje w sprawach cywilnych (kpc) - w tym 5.3.1/ rodzinnych (krio), 5.3.2/ gospodarczych (ksh), 5.3.3/ cywilnych, 5.3.4/ z zakresu prawa pracy; - 5.4/ mediacje w sporach zbiorowych, - 5.5/ mediacje w oświacie; - 5.6/ mediacje w pomocy społecznej; - 5.7/ mediacje w postępowaniu administracyjnym; - 5.8/ arbitraż i sądy polubowne

COACHING, EWALUACJA I ZAMKNIĘCIE SZKOLENIA [Z]

- elementy coachingu; planowanie indywidualnego rozwoju, zwrotne dla uczestników szkolenia
- analiza realizacji oczekiwań uczestników; - ewaluacja szkolenia - ankieta i dyskusja grupowa; - egzamin praktyczny;