



STREFA DIALOGU

KANCELARIA MEDIACYJNA
Warlich&Piekarski

Szkolenie bazowe na mediatora 40 h

zgodne z uchwalonymi standardami szkolenia na mediatorów przez Społeczną Radę ds. ADR przy Ministrze Sprawiedliwości z dnia 23.03.2023r.

Założenia szkolenia:

- ▶ Celem organizatorów szkolenia jest zapewnienie wysokiego poziomu kształcenia mediatorów i mediatorów oraz profesjonalizacja zawodu.
- ▶ Szkolenie bazowe wyposaża uczestników w podstawową wiedzę i umiejętności prowadzenia mediacji. Po jego odbyciu rekomendowane jest odbycie szkolenia specjalistycznego przed aplikacją o wpis na listę stałych mediatorów prowadzoną przez właściwego prezesa sądu okręgowego czy też do Krajowego Rejestru Mediatorów.
- ▶ Szkolenie bazowe trwa 40 godzin dydaktycznych.
- ▶ Szkolenie składa się z części dotyczących zagadnień prawnych oraz prowadzenia mediacji.
- ▶ Część prawna prowadzona jest przez prawnika.
- ▶ Znaczna część szkolenia to część mediacyjna, która prowadzona jest przez profesjonalnych mediatorów, mających wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu mediacji. Każdy z nich prowadzi min. kilkadziesiąt mediacji rocznie i posiada również kompetencje trenerskie w zakresie mediacji.
- ▶ Prowadzący akceptują i stosują zasady etyki zawodu mediatora (w tym Europejskiego Kodeksu Postępowania Mediatorów i Kodeksu Etycznego Mediatorów Polskich uchwalonego przez Radę ADR).
- ▶ Prowadzący pracują wg standardów prowadzenia mediacji i postępowania mediatora uchwalonych przez ADR.
- ▶ Maksymalna liczba uczestników szkolenia to 12 osób.
- ▶ Szkolenie odbywa się stacjonarnie, w miejscu, gdzie na co dzień prowadzi się mediacje.
- ▶ Główne metody dydaktyczne to: symulacje mediacji, analizy studiów przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe





STREFA DIALOGU

KANCELARIA MEDIACYJNA
Warlich&Piekarski

Program szkolenia (zgodny ze standardami szkolenia mediatorów):

1. Rozstrzygnięcie i rozwiązywanie konfliktów/ sporów.
2. Teoria konfliktu w tym rozwiązania i pseudorozwiązania konfliktów.
3. Umiejętność dokonania analizy i zarządzania konfliktem, w tym uzasadnionego wyboru strategii i metody rozwiązania sporu.
4. Podstawy mediacji – definicje, cele, etapy postępowania mediacyjnego, standardy mediacji, strategię i rodzaje mediacji, korzyści z mediacji, opłacalność, odformalizowany charakter. Typy mediacji ze względu na przedmiot konfliktu/sporu.
5. Zasady mediacji:
 - 5.1. Dobrowolność i akceptowalność
 - 5.2. Poufność
 - 5.3. Niezależność, bezstronność i neutralność mediatora
 - 5.4. Autonomia i równość stron w postępowaniu mediacyjnym.
6. Osoba mediatora:
 - 6.1. Postawa i rola
 - 6.2. Profesjonalizm i wiarygodność
 - 6.3. Etyka zawodowa
 - 6.4. Praktyka zawodowa
 - 6.5. Status prawny
 - 6.6. Odpowiedzialność
 - 6.7. Wynagrodzenie.
7. Wskazania i przeciwwskazania do prowadzenia mediacji.
8. Ograniczenia mediacji:
 - 8.1. kryterium przydatności
 - 8.2. kryterium możliwości prawnej
 - 8.3. ocena gotowości stron i zdolności do mediacji.
9. Rola stron, pełnomocników i innych uczestników mediacji.
10. Podstawy prawne mediacji, z uwzględnieniem różnego sposobu wszczęcia.

METODY SZKOLENIOWE

- Gry symulacyjne
- Ćwiczenia indywidualne
- Praca w grupach
- Dyskusje
- Case study
- Prezentacja multimedialna
- Burze mózgów



STREFA DIALOGU

KANCELARIA MEDIACYJNA
Warlich&Piekarski

11. Procedury prawne w mediacji:

- 11.1. dokumenty sporządzane w trakcie mediacji w szczególności: wniosek o mediację, protokół/sprawozdanie, wniosek o przedłużenie mediacji, informacja o stanie mediacji,
- 11.2. ugoda zawarta przed mediatorem (autorzy ugody, redaktor ugody, procedura zatwierdzenia ugody),
- 11.3. prowadzenie dokumentacji własnej np.: dokumenty finansowo-księgowo, notatki mediatora, statystyki,
- 11.4. zasady współpracy w organami wymiaru sprawiedliwości w szczególności zakres kontaktów w trakcie mediacji, zakres przekazywanych informacji, dostęp do akt sądowych.

12. Efektywna komunikacja:

- 12.1. Rola i wykorzystanie języka w mediacji
- 12.2. Komunikacja werbalna i niewerbalna
- 12.3. Techniki komunikacyjne.

13. Umiejętności i techniki zarządzania procesem mediacji, w tym między innymi korzystanie ze wspólnych i indywidualnych spotkań.

14. Negocjacje:

- 14.1. Podstawowe pojęcia: negocjacje pozycyjne, integracyjne, BATNA, WATNA, ZOPA
- 14.2. Strategie negocjacyjne i umiejętność zarządzania procesem negocjacji.

15. Umiejętność komediacji/współmediacji.

16. Symulacje mediacji w sprawach wybranego rodzaju.

