**02.11.20**

**Медіаційна зустріч.**

**Відеоматеріал**

<https://www.youtube.com/watch?v=Awy4fe_-FAM>

<https://www.youtube.com/watch?v=_yyXZsxgwyE>

<https://www.youtube.com/watch?v=s8Ki1B8zBdQ>

**Звернути увагу на** «Основні фази роботи медіатора на зустрічі зі сторонами

(етап 3 «Медіаційна зустріч (зустріч сторін)»

**Етапи медіації**

**Етап 1**

**Підготовчий**

1. Отримавши інформацію про конфлікт, визначити, чи підходить він за критеріями для роботи з використанням відновлювальних практик.

2. Домовитися зі сторонами про проведення індивідуальної зустрічі.

**Етап 2**

**Індивідуальні зустрічі зі сторонами**

1. Створення основи для діалогу зі стороною.

2. Розуміння ситуації.

3. Пошук варіантів вирішення конфлікту.

4. Підготовка до зустрічі.

**Етап 3**

**Медіаційна зустріч (зустріч сторін)**

1. Вступ.

2. Бачення сторін конфлікту (окремі точки зору).

3. Прояснення конфлікту. Визначення позицій та інтересів.

4. Вирішення конфлікту. Розробка можливих рішень.

5. Домовленість.

**Етап 4**

**Фаза реалізації**

Перевірка та, в разі необхідності, коригування домовленостей.

**Основні фази роботи медіатора на індивідуальній зустрічі зі стороною (етап 2)**

1. Створення умов для діалогу зі стороною

Збір попередньої інформації.

Визначення місця зустрічі.

Домовленість про зустріч.

2. Початок діалогу.

Встановлення контакту

Представлення медіатора (прояснення позиції медіатора).

3. Розуміння конфлікту Пропозиція розповісти про конфлікт.

Допомога у формулюванні наслідків, що стали результатом конфліктної ситуації.

У разі тривалих взаємних стосунків, допомога у формулюванні проблем у стосунках.

Формулювання стратегічно важливих пріоритетів (цілі, інтереси), які бажано/необхідно досягти (зберегти) у вирішенні конфлікту.

Формулювання питань, що цікавлять сторону як основа для порядку денного майбутньої зустрічі сторін.

4. Пошук варіантів вирішення конфлікту

Розгляд варіантів рішень та їхніх можливих наслідків.

Фіксація питань, які важливо обговорити на зустрічі сторін.

5. Підготовка до зустрічі сторін

Пояснення правил зустрічі сторін, ролі медіатора, етапів зустрічі, формування порядку денного.

**Основні фази роботи медіатора на зустрічі зі сторонами**

**(етап 3 «Медіаційна зустріч (зустріч сторін)**

**1. Вступ**

Завдання: створити сприятливу атмосферу і процедурну визначеність для

зустрічі сторін.

Вступна промова медіатора:

• представлення медіатора та сторін;

• правила проведення медіаційної зустрічі;

• правила поведінки сторін; погодження сторін з правилами;

• підписання згоди на медіацію;

• визначення послідовності тем/питань;

• обговорення процесу підписання угоди за результатами медіації.

**2. Бачення сторін конфлікту (окремі точки зору)**

Завдання: організувати взаєморозуміння в процесі діалогу.

1. Сторони вирішують, хто почне першим.

2. Попросіть сторону № 1 розповісти її історію.

3. Повторіть почуте за допомогою активного слухання:

• викладіть факти;

• змалюйте їхні почуття;

• «звуки, подібні до тих, що ви почули...»;

• «так вам здалося...».

Повторіть кроки 2 і3 зі стороною № 2.

Поки що ЖОДНИХ рішень!

Ще поради

• Точка зору кожної сторони конфлікту окремо: дати розповісти про факти і почуття медіатору.

• Питання, активне слухання з боку медіатора.

• Підбиття підсумку медіатором.

• Уточнювальні запитання, які ставить протилежна сторона (сторони).

• Відповіді протилежної сторони (сторін).

• Наскільки це можливо і корисно, пряме спілкування між сторонами конфлікту та відображення почутого протилежною стороною (страхування з боку медіатора), в іншому випадку – спілкування через медіатора.

• Спільні пункти і розбіжності фіксуються медіатором.

**3. Прояснення конфлікту. Визначення позицій та інтересів**

Завдання:

• підтримати взаємне розуміння і визнання наслідків ситуації;

• підтримати принесення вибачень і прощення;

• ініціювати пошук та аналіз варіантів рішень;

• обговорити і зафіксувати взаємоприйнятні варіанти вирішення конфлікту;

• обговорити і прийняти механізм реалізації рішень (хто, що, де, коли буде робити тощо);

• обговорити, хто контролюватиме виконання угоди і хто повідомить про це медіатору.

1. Іноді після того, як кожна з сторін розповість свою історію, ви вже можете скласти перелік позицій та інтересів. Якщо так, переходьте до пункту 2. Якщо ви не впевнені, що позиції та інтереси зрозумілі, поставте більше запитань. Ви можете сказати тим, хто сперечається: «Мені хотілося б поставити кілька запитань, щоб краще зрозуміти конфлікт, який ви намагаєтесь вирішити».

Приклади: «Розкажи мені більше про...» «Як довго це відбувалося?» «Коли це сталося?» «Що ви відчували?» «Чому ви так подумали?» «Що ви хотіли б побачити зараз?” Поки що жодних рішень!!

2. Скажіть кожній зі сторін, як ви бачите перелік їхніх інтересів: «\_\_\_\_\_\_\_\_, я чув(чула), що ви сказали …. Це правильно? Я нічого не переплутав (переплутала)?» ЗАРАЗ час допомогти їм знайти вирішення конфлікту! Ще поради Опитування з окремих проблем медіатором (обидві сторони або кожну по черзі) починати з простої та/ або невідкладної проблеми. • З’ясувати досі не названі інтереси, почуття і приховані причини. • Дати висловити побажання, уявлення про ідеали. • Встановити безпосереднє спілкування (особливо при позитивних висловлюваннях, посланнях «Я» і бажаннях). • З’ясувати реакцію іншої сторони.

**4. Вирішення конфлікту. Розробка можливих рішень**

Завдання: зафіксувати досягнуті результати і домовленості.

Що вони можуть зробити? ЗАРАЗ: Запитайте сторону № 1: «Що ви можете вже зробити для вирішення конфлікту?» Запитайте сторону № 2: «Що ви можете вже зробити для вирішення конфлікту?» У МАЙБУТНЬОМУ: Запитайте сторону № 1:«Як ви могли б діяти інакше в майбутньому, щоб подібний конфлікт не виник?» Запитайте сторону № 2: «Як ви могли б діяти інакше в майбутньому, щоб подібний конфлікт не виник?» Допоможіть знайти рішення, яке обидві сторони вважають прийнятним: Це щось надзвичайне? Коли про це скажуть, де, хто, як? • Чи може кожна зі сторін зробити те, про що зараз говорить, що це зробить? • Чи погодилися обидві сторони на щось спільне? Ще поради • Зібрати можливі рішення: збір ідей (мозковий штурм) або внести ідеї медіатора. • Оцінка і вибір найбільш цікавих пропозицій. • Вироблення, залучення предметної інформації.

**5. Домовленість**

Завдання: зафіксувати досягнуті результати і домовленості.

• Сформулювати згоду сторін на прийняття кращого рішення і саму угоду. • З’ясувати реалізацію, контроль та поводження з майбутніми проблемами. • Підписання угоди • Завершення: можливо жестом примирення, подяка учасникам.