

05.04.21 Техніки відновних практик

13.00 <https://meet.google.com/lookup/cisihymxmq?authuser=0&hs=179>

1. Актуальні питання.

<https://www.unicef.org/ukraine/media/5206/file/mediation%20skills.pdf>

Ст 69-70

<https://nus.org.ua/wp-content/uploads/2020/07/1-komplekt-programmediatsiya.pdf>

Ст 111-116

2. Техніки відновних практик

<https://www.unicef.org/ukraine/media/5206/file/mediation%20skills.pdf>

Ст 77 -78, 79-80, 126-128

Відновний підхід зародився у процесі пошуку шляхів відновлення справедливості в кримінальних ситуаціях. Говард Зер був першим, хто сформулював відмінність між відновним підходом і проблемами правосуддя після того, як злочин було скоєно. У відновній системі правосуддя злочин розглядається як міжособистісний конфлікт жертви і порушника або ж як заподіяння однією людиною шкоди іншому, і цю шкоду необхідно виправити та відновити права жертви. (Zehr, 1990). Відновний підхід – це системний підхід до вирішення конфліктних ситуацій, який передбачає відновлення порушених конфліктом соціально-психологічного стану, зв'язків та відносин у житті його учасників та їхнього соціального оточення; виправлення спричиненої конфліктом шкоди. Відновний підхід – це теоретичне підґрунтя відновних практик.

Відновні практики – це сфера знань, що розвивається та допомагає людям відновлювати та будувати громади у світі, який стає все більш роз'єднаним. Відновними практиками є такі, що залучають громади або тих, кого стосується окрема ситуація, до прийняття відповідного рішення на умовах поваги, розуміння, турботи й відповідальності. Таким чином, ці чотири головні умови і є тими загальними цінностями, на яких базується відновний підхід. Процес відновлення включає: - відновлення відносин до їх попереднього стану; - зміцнення і розширення того, що вже було «сильною стороною» і «працювало». для цього може знадобитися додати щось нове або розвинути вже наявне; - трансформацію, коли відновні відносини і відновна культура не лише здійснюють «лагодження» того, що вже було, але й створюють можливості для зростання, збільшуючи свій потенціал.

Відновні практики включають в себе медіацію, Кола примирення, сімейні конференції, сімейні групові наради тощо.

Техніки та методи медіації

Існує багато професійних технік та методів медіації, серед яких можна виділити наступні.

- Процесом керує нейтральний посередник, який не представляє жодну зі сторін. Він ретельно опрацьовує порядок денний спілкування між сторонами, роз'яснює їм техніку постановки питань, розробляє модель питань, які будуть поставлені кожній зі сторін. Медіатор спонукає сторони аналізувати конфлікт, який між ними виник. Це дуже

важливий крок, адже від пріоритетності та правильності питань, які ставить медіатор, залежить остаточний результат, тобто домовленість сторін.

- Медіація допомагає знайти спільне рішення, яке задовольнить усі сторони. Вирішення спору за допомогою медіатора допомагає зняти емоційне напруження, яке виникає, коли сторони самостійно намагаються досягти згоди й кожна «тягне на себе ковдру». Медіатор, завдяки своїй професійності, пояснює сторонам, що незалежно від конфлікту, який між ними стався, необхідно зберігати спокій, адже саме цей факт може пом'якшити опонента. Щоб дійти консенсусу, важливо уникати агресії, не відповідати грубістю на грубість і контролювати свої емоції, за допомогою техніки періодичного уточнення позиції сторін, вказувати на переваги досягнутих домовленостей, а не на помилки опонента, чим безпосередньо повинен займатися медіатор.
- Ще однією технічною особливістю медіації є те, що медіатор проводить структуровані переговори без зайвих слів та інформації. За допомогою техніки активного слухання і перефразування медіатор допомагає сторонам роз'яснити спірні моменти, уточнити деталі, звернути увагу на важливі умови.
- У процесі медіації завжди досягається позитивний результат, який в майбутньому дозволить укласти мирові угоди в суді або взагалі уникати стадію вирішення спору в судовому порядку. Медіатор допомагає сторонам конфлікту розшукати потрібну інформацію по суті питання, якщо відомості, якими володіють сторони, неповні або неправильні чи допускають різні тлумачення. Наприклад, якщо існує різне тлумачення юридичного документа, а медіатор не може пояснити суть документа, він може порадити сторонам у разі потреби звернутися до спеціаліста (зокрема, до адвоката).
- Окрім того, у процесі використання медіації у робочих аспектах медіатор допомагає сторонам значно зекономити свій час, а також гроші, оскільки довготривалі та затратні судові процеси, залучення відповідних фахівців (для здійснення правової допомоги, проведення експертиз тощо) потребують значних коштів. Медіатор, поставивши правильні запитання та структуровано підійшовши до процесу переговорів, допомагає сторонам швидко досягти домовленостей. За допомогою техніки фіксації сторін на моментах єдності та згоди медіатор економить емоційні зусилля сторін, їхній час та гроші. Витрати сторін медіації обмежуються виплатою винагороди медіатору, розмір якої визначається за погодженням сторін і медіатора та фіксується в угоді про застосування медіації.
- Варто зазначити, що сторони за участю медіатора можуть приймати нестандартні рішення, які вони не змогли б прийняти у повсякденному житті, за допомогою методу зближення позицій сторін вони досягають позитивного успіху, оскільки не обмежені у часі та предметі їхньої розмови, а вільні у своїх намірах і пропозиціях. Таким чином, сторони приймають нестандартні рішення та шляхи вирішення конфлікту. Саме такий варіант, у разі згоди на це сторін, лягає в основу медіаційної угоди.

Медіація чи переговори? Суттєві відмінності

Варто зауважити, що багато хто порівнює медіацію з переговорами, але це неправильно. Переговори ведуть від початку представники сторін з опонуючими позиціями, які не можуть контролювати процес переговорів, оскільки кожен бажає дійти результату на свою користь. Тому відбуваються так звані «позиційні торги». Кожна сторона переконує іншу сторону у своїй правоті. Звичайно, в цьому двобої перемагає сильніший опонент. До того ж не обов'язково це може бути сторона з сильнішими аргументами, а просто сторона з впевненішим представником. Результатом переговорів є компроміс, а в медіації — консенсус. У медіації медіатор працює з інтересами, залучаються мінімум емоцій та враховується баланс сил учасників медіації.

Завдання: створити мотиватор дня від медіатора