



ЦЕНТР
МЕДИАЦИИ
при РСПП



ФОНД ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА



ФОНД
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ

СЕМИНАР
**МЕДИАТИВНЫЙ ПОДХОД В ПЕРЕГОВОРАХ
ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

2023 | РАКОВИЧ ЕЛЕНА, ПОЛИНА ШЕВЧУК

ЕЛЕНА РАКОВИЧ

- РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА МЕДИАЦИИ ПРИ РОССИЙСКОМ СОЮЗЕ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
- ЮРИСТ, ТРЕНЕР МЕДИАТОРОВ, АРХИТЕКТОР БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВ, НАЛОГОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ
- СОУЧРЕДИТЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕДИАТОРОВ «ПАРИТЕТ»
- ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ БИЗНЕС-МЕДИАТОРОВ В НИУ ВШЭ





ПОЛИНА ШЕВЧУК

- ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
ЦЕНТРА МЕДИАЦИИ ПРИ РСПП
- ДИРЕКТОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
SOFT SKILLS LAW ACADEMY
- ЮРИСТ, МЕДИАТОР, ТРЕНЕР МЕДИАТОРОВ,
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ SOFT SKILLS,
ФАСИЛИТАТОР ОТКРЫТОГО ДИАЛОГА
- ПАРТНЕР, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ПРОГРАММ
ОБУЧЕНИЯ БИЗНЕС-МЕДИАТОРОВ В НИУ
ВШЭ
- ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИЙ СТАЖ С 2010 ГОДА
(ЛУЧШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ НИУ ВШЭ 2015,
2013)

ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Комплексное развитие территорий жилой застройки: содействие гражданам в принятии решений



Проект осуществляется с использованием средств гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного в 2023 году



Цель проекта - повышение потенциала региональных и местных некоммерческих организаций для взаимодействия с органами власти субъектов Российской Федерации и местного

самоуправления и вовлечения граждан в принятие решений и участие в проектах комплексного развития территорий жилой застройки

Задачи проекта:

1. Разработка информационно-методической основы взаимодействия социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО) с органами государственной власти и местного самоуправления для информирования и консультирования граждан по вопросам их участия и защиты их жилищных прав при комплексном развитии территорий жилой застройки (КРТ жилой застройки).
2. Содействие развитию диалога между органами государственной власти, местного самоуправления и СО НКО как представителями местного сообщества по вопросам вовлечения граждан и защиты их прав при реализации проектов КРТ жилой застройки.
3. Проведение обучающих мероприятий для представителей СО НКО, региональных и местных органов власти по вопросам взаимодействия для вовлечения граждан и защиты их прав в рамках проектов КРТ жилой застройки.
4. Консультационная поддержка СО НКО, региональных и местных органов власти по вопросам вовлечения граждан, защиты их жилищных прав при реализации проектов КРТ жилой застройки
5. Распространение разработанных рекомендаций, информационно материалов и достигнутых положительных результатов Проекта.



Продолжительность Проекта: с 1 февраля 2023 г. до 31 января 2024 г.



ВЕБИНАР ПО МЕДИАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КРТ



1. ЧТО ТАКОЕ ПРОЦЕДУРА МЕДИАЦИИ И ИЗ КАКИХ ЭТАПОВ ОНА СОСТОИТ?
2. КАКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЛАДАЕТ?
3. КТО ТАКИЕ МЕДИАТОРЫ И КАКИЕ ЗАДАЧИ ОНИ ВЫПОЛНЯЮТ?
4. КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЫВАЮТ У КОНФЛИКТОВ И КАКИЕ ТЕХНИКИ ПОМОГАЮТ МЕДИАТОРАМ В РАБОТЕ С КОНФЛИКТОМ?
5. В ЧЕМ СПЕЦИФИКА ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ В СПОРАХ С ОРГАНАМИ ВЛАСТИ?



КАКАЯ ЦЕЛЬ У ВАС НА ТРЕНИНГ?

1. УСТАНОВОЧНАЯ ВСТРЕЧА СО СТОРОНАМИ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. УСТАНОВИТЬ КОНТАКТ/ ЗНАКОМСТВО
2. ПРОВЕРИТЬ ПРИСУТСТВИЕ ЛПР (ЛИЦА, ПРИНИМАЮЩИЕ РЕШЕНИЯ)
3. УСТАНОВИТЬ ПРАВИЛА И ПОРЯДОК РАБОТЫ
4. ВВЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ ЗА РЕЗУЛЬТАТ
5. СОЗДАТЬ ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ ПРОЦЕССА



ЧЕТЫРЕ ПРИНЦИПА

1. ФОКУС
2. ОТКРЫТОСТЬ
3. ГИБКОСТЬ
4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



ЗАДАЧИ СОТРУДНИКОВ АДМИНИСТРАЦИИ

1. СТРУКТУРИРОВАТЬ КОММУНИКАЦИЮ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ ЧЕРЕЗ МЕДИАТИВНУЮ ПРОЦЕДУРУ.
2. ПОМОГАТЬ УЧАСТНИКАМ ПЕРЕГОВОРОВ УСЛЫШАТЬ ДРУГ ДРУГА И ОТ ТУПИКОВЫХ ПОЗИЦИЙ ПЕРЕЙТИ К ИНТЕРЕСАМ, ПОТРЕБНОСТЯМ И ОПАСЕНИЯМ (КАК ОБЩИМ, ТАК И КАЖДОГО).
3. СНИМАТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ.
4. СПОСОБСТВОВАТЬ КОНСТРУКТИВНОМУ ДИАЛОГУ И РАСШИРЕНИЮ ВАРИАТИВНОСТИ.
5. ПОМОГАТЬ ВЫРАБОТАТЬ, СФОРМУЛИРОВАТЬ И ЗАКРЕПИТЬ ДОСТИГНУТЫЕ ДОГОВОРЁННОСТИ.



2. «СНЯТИЕ КАРТИНЫ МИРА»

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕЛИ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ.
2. «СНЯТЬ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ КАРТИНУ МИРА» КАЖДОЙ СТОРОНЫ.





«ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ»

«ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ»

ЧТО?

КАК?

КТО?

КОГДА?

С ЧЕМ СВЯЗАНО?

ДЛЯ ЧЕГО?



2. «СНЯТИЕ КАРТИНЫ МИРА»

«ОТКРЫТЫЕ» ВОПРОСЫ. ПРИМЕРЫ:

ЧТО ПРОИЗОШЛО? ОПИШИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СИТУАЦИЮ.

ЧТО В ВОЗНИКШЕЙ СИТУАЦИИ ВАМ БОЛЬШЕ ВСЕГО НЕПРИЯТНО?

ЧТО В ВОЗНИКШЕЙ СИТУАЦИИ МОЖЕТ БЫТЬ НЕПРИЯТНО ДЛЯ ДРУГОЙ СТОРОНЫ?

ЧТО ВЫ УЖЕ СДЕЛАЛИ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

ЧТО БУДЕТ ДЛЯ ВАС ХОРОШИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПЕРЕГОВОРОВ?

ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ ВЫ НЕ ДОГОВОРИТЕСЬ?



3. ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. ИССЛЕДОВАТЬ ИНТЕРЕСЫ/ ПОТРЕБНОСТИ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ.
2. ИССЛЕДОВАТЬ ОПАСЕНИЯ СТОРОН.
3. ИССЛЕДОВАТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОНФЛИКТА «ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ ВЫ НЕ ДОГОВОРИТЕСЬ?»
4. ОПРЕДЕЛИТЬ ПОВЕСТКУ, СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ИНТЕРЕСАМ СТОРОН.
5. ОТРАБОТАТЬ С КАЖДОЙ СТОРОНОЙ ВАРИАНТЫ ВОЗМОЖНЫХ РЕШЕНИЙ.
6. ОПРЕДЕЛИТЬ ПОРЯДОК ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ.



ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ И ПОТРЕБНОСТЕЙ



ЦЕЛЬ

1. ТО, ЧТО ВЫ СЕЙЧАС ДЕЛАЕТЕ/ КАК СЕБЯ ВЕДЕТЕ, ПРИВЕДЕТ ВАС К ВАШЕЙ ЦЕЛИ?
2. ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ ВЫ ПРОДОЛЖИТЕ СЕБЯ ТАК ВЕСТИ?
3. ЧТО ВЫ НЕ ПОЛУЧИТЕ, ЕСЛИ НЕ БУДЕТЕ ДЕРЖАТЬ ФОКУС НА СВОЕЙ ЦЕЛИ?
4. ЧТО ВАМ СТОИТ СДЕЛАТЬ/ ОТ КАКИХ ДЕЙСТВИЙ ВОЗДЕРЖАТЬСЯ, ЧТОБЫ ПРИЙТИ К СВОЕЙ ЦЕЛИ?



ТАБЛИЦА ПОДГОТОВКИ NEGOTEK PREP (ГЭВИН КЕННЕДИ)

КАКОВА СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ?			
КАКОВЫ ТАКТИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ?			
КАКОВА МОЯ ПЕРЕГОВОРНАЯ ПОЗИЦИЯ?			
ПЕРЕГОВОРНЫЕ ВОПРОСЫ	ПРИОРИТЕТНОСТЬ	ДИАПАЗОН ПЕРЕГОВОРОВ	
		ВХОД	ВЫХОД
1.	ВЫСОКАЯ		
2.	СРЕДНЯЯ		
3.	НИЗКАЯ		
МОИ ОБОСНОВАНИЯ		ВОЗМОЖНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ	МОИ ОТВЕТНЫЕ РЕАКЦИИ



ТАБЛИЦА ПОДГОТОВКИ NEGOTEK PRER (ГЭВИН КЕННЕДИ)

КАКОВА СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ?		УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ	
КАКОВЫ ТАКТИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ?		СРОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ	
ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ПРИНЦИПИАЛЬНЫМ/НЕДОПУСТИМЫМ		ДОМ СООТВЕТСТВУЕТ КРИТЕРИЯМ	
КАКОВА МОЯ ПЕРЕГОВОРНАЯ ПОЗИЦИЯ?		ХОТИМ ПОЛУЧИТЬ ДОСТОВЕРНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА КРТ	
ПЕРЕГОВОРНЫЕ ВОПРОСЫ	ПРИОРИТЕТНОСТЬ	ДИАПАЗОН ПЕРЕГОВОРОВ	
		ВХОД	ВЫХОД
1. ГАРАНТИИ	ВЫСОКАЯ		
2. СРОК	СРЕДНЯЯ		
3. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	НИЗКАЯ		
МОИ ОБОСНОВАНИЯ		ВОЗМОЖНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ	МОИ ОТВЕТНЫЕ РЕАКЦИИ



4. ОБЩЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ И ВЫРАБОТКА ДОГОВОРЕННОСТЕЙ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. ОБОЗНАЧИТЬ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ И ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ПОРЯДОК ИХ ОБСУЖДЕНИЯ ОТ КАЖДОЙ СТОРОНЫ.
2. СОГЛАСОВАТЬ ОБЩУЮ ПОВЕСТКУ.
3. ОПРЕДЕЛИТЬ ПОРЯДОК ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ.
4. ПРОВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ.
5. СОЗДАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ.
6. СОБЛЮСТИ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ СТОРОН.
7. ПОМОЧЬ СТОРОНАМ ПРИЙТИ К СОГЛАШЕНИЮ.
8. ПРОВЕРИТЬ ДОГОВОРЕННОСТИ СТОРОН НА РЕАЛИСТИЧНОСТЬ И ИСПОЛНИМОСТЬ.



ПРАВИЛА СОСТАВЛЕНИЯ ПОВЕСТКИ

1. ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОС «ЧТО?»
2. КРАТКАЯ И ЕМКАЯ ФОРМУЛИРОВКА.
3. БЕЗ ДЕСТРУКТИВНЫХ СМЫСЛОВ, КОНТЕЙНЕРОВ И ЧАСТИЦЫ «НЕ».
4. ПРИНИМАЕТСЯ ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ.
5. ОТРАЖАЕТ ОБЩНОСТЬ ИНТЕРЕСОВ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ, А НЕ КОГО-ТО ОДНОГО.



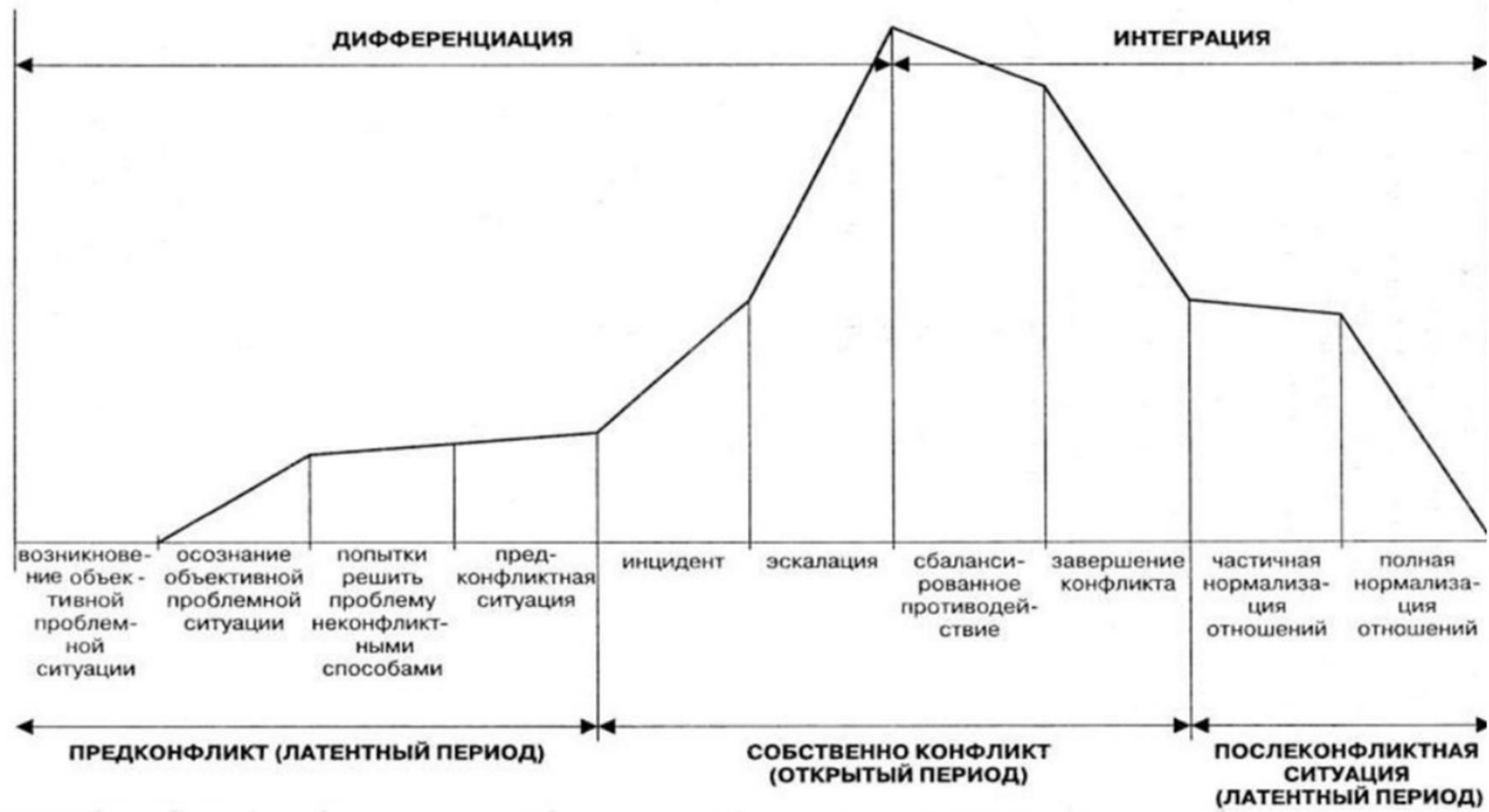
5. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. ДАТЬ ВЫСКАЗАТЬСЯ КАЖДОЙ СТОРОНЕ.
2. ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ СТОРОНАМ УСЛЫШАТЬ ДРУГ ДРУГА.
3. ОТДЕЛИТЬ ФАКТЫ ОТ ИНТЕРПРЕТАЦИЙ И ЭМОЦИЙ.
4. ВЫПУСТИТЬ ПАР / ВЕНТИЛЯЦИЯ ЭМОЦИЙ.
5. ПРОЯСНИТЬ СИТУАЦИЮ /СБОР ИНФОРМАЦИИ.
6. ИЗМЕНИТЬ ВОСПРИЯТИЕ КОНФЛИКТА И ДРУГОЙ СТОРОНЫ КОНФЛИКТА.
7. ПЕРЕМЕСТИТЬ ФОКУС НА РЕСУРСНОЕ БУДУЩЕЕ.
8. ПОДГОТОВИТЬ СТОРОНЫ К КОНСТРУКТИВНОМУ ОБСУЖДЕНИЮ.



ДИАГНОСТИКА КОНФЛИКТА



ПЛАН Б КОГДА СОБЕСЕДНИК СТОИТ НА СВОЕМ:

ХОРОШО, КАК ЭТО МОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ?

КАК ТО, ЧТО ВЫ НАСТАИВАЕТЕ НА СВОЕМ/ЧТО МЫ НЕ МОЖЕМ ВАМ/ ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ ПОЛУЧИТЬ ЧЕГО У НАС
НЕТ РЕШИТ ПРОБЛЕМУ?

ЕСЛИ БЫ ВЫ БЫЛИ НА МОЕМ МЕСТЕ, КАК БЫ ВЫ РЕШИЛИ ЭТУ СИТУАЦИЮ?



ПЛАН Б КОГДА СОБЕСЕДНИК ОТВЕРГАЕТ/ НЕ ПРИНИМАЕТ ВАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

ПРЕДЛОЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА СВОИ ВАРИАНТЫ?

СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЧТО НЕ ТАК С НАШИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ?

Я ПОНИМАЮ, ЧТО НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ НРАВИТСЯ, В ЧЕМ ЕГО НЕДОСТАТКИ?

КАК ВЫ ЭТО ВИДИТЕ?



ПЛАН Б КОГДА СОБЕСЕДНИК ЗЛИТСЯ/ПРОЯВЛЯЕТ АГРЕССИЮ

ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫПУСТИТЬ ПАР.

ДЕЛАТЬ ПАУЗЫ.

ПРИНИМАТЬ ЭМОЦИЮ («Я ВИЖУ/ Я СЛЫШУ»).

СПРАШИВАТЬ И СЛУШАТЬ.



ПЛАН Б КОГДА ВЫ ЗЛИТЕСЬ

СДЕЛАТЬ ПАУЗУ

ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЕ СОСТОЯНИЕ

КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ Я ХОЧУ ПОЛУЧИТЬ?

ЧТО Я ДОЛЖЕН ДОНЕСТИ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ?

КАК/ КОГДА Я ДОЛЖЕН ЭТО ДОНЕСТИ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ?



6. ФИКСАЦИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. ОПРЕДЕЛИТЬ ОПТИМАЛЬНУЮ ФОРМУ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ СТОРОН
2. ОПРЕДЕЛИТЬ НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИТОГОВОГО ДОКУМЕНТА
3. ОПРЕДЕЛИТЬ ПОРЯДОК РЕАЛИЗАЦИИ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ
4. ПОДПИСАТЬ ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ, ЕСЛИ ПРИМЕНИМО



6. ФИКСАЦИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ

ЧТО? / КТО?/ КОГДА?/ КАК?





ДОГОВАРИВАТЬСЯ ВЫГОДНО!

Ракович Елена
Руководитель Центра
медиации при РСПП
+7 916 1127905
rakovich@mediation-rspp.ru

Шевчук Полина
Зам. Руководителя Центра
медиации при РСПП
+7 964 7728570
shevchuk@mediation-rspp.ru