

МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
НАУЧНЫЙ ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ  
(ФБУ НЦПИ ПРИ МИНЮСТЕ РОССИИ)**

«Утверждаю»  
Директор ФБУ НЦПИ  
при Минюсте России



Ю.Н. Даценко  
«18» Сентября 2021 г.

**СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ**

Программа  
повышения квалификации дополнительного  
профессионального образования

МОСКВА  
2021

## **Разработчик и составитель Программы:**

*ФБУ «Научный центр правовой информации при Министерстве юстиции Российской Федерации» совместно с Сорокиной Анной Александровной (юрист, психолог, коуч, медиатор, бизнес-тренер, основатель Soft Skills Law Academy, Председатель Комиссии по высшему юридическому образованию Московского отделения Ассоциации юристов России).*

## **АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ**

Настоящая Программа дополнительного профессионального образования посвящена изучению основ медиации как альтернативного способа разрешения споров, а также переговоров и разрешению бизнес-конфликтов.

Программа курса «СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ» состоит из 3 модулей: (1) Бизнес-переговоры (42 ак. часа), (2) Бизнес-медиация. Практические навыки (39 ак. часов), (3) Бизнес-медиация. Практические навыки (39 ак. часов). Общий объём Программы курса составляет 120 ак. часов. Форма обучения – очно-заочная.

Предполагается, что в результате освоения курса Программы у слушателей будут сформированы профессиональные навыки специалиста в области медиации (медиатора) и переговорщика, которые будут способны применять полученные знания и умения при разрешении бизнес-конфликтов.

Программа предполагает качественную предметную подготовку в рамках изучения теоретических и практических курсов.

Программа адресована слушателям, соответствующим требованиям к образованию и обучению, а также особым условиям допуска к работе, утверждённым Приказом Минтруда России от 15 декабря 2014 №1041н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист в области медиации (медиатор)".

# ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	5
2. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕНСТВУЕМЫХ ИЛИ ПОЛУЧАЕМЫХ НОВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ .....	8
3. УЧЕБНЫЙ (ТЕМАТИЧЕСКИЙ) ПЛАН ПРОГРАММЫ .....	9
4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК ПРОГРАММЫ.....	12
5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОГРАММЕ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ 13	
6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ.....	14
7. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	15

## **1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

### **СООТВЕТСТВИЕ**

Программа курса «Специализация. Бизнес-медиация» (далее – «**Программа**») разработана в соответствии с Профессиональным стандартом «Специалист в области медиации (медиатор)», утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 15 декабря 2014 г. №1041н.

### **АКТУАЛЬНОСТЬ**

Актуальность Программы обусловлена целым рядом факторов, среди которых:

- Признание процедуры медиации как альтернативного способа разрешения бизнес-конфликтов в Российской Федерации на законодательном уровне;
- Признание процедуры медиации как работающего инструмента разрешения конфликтов, помогающего сторонам найти взаимовыгодное решение без обращения в суд;
- Необходимость популяризации бизнес-медиации как эффективного инструмента внесудебного разрешения споров среди предпринимателей и бизнес-сообщества.

### **ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

Формирование у слушателей профессиональных и надпрофессиональных компетенций и навыков, необходимых для выполнения нового вида деятельности по профилю «специалист в области бизнес-медиации (медиатор бизнес-конфликтов)».

### **ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ**

К задачам Программы относятся:

- Формирование у слушателей представления о специфике медиации как способе разрешения бизнес-конфликтов;
- Знакомство слушателей со спецификой проведения медиации в разных сферах бизнеса;
- Формирование у слушателей знаний, умений и навыков, необходимых для ведения деятельности на профессиональной основе в качестве бизнес-медиатора.

## СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Программа курса состоит из 3-х отдельных модулей:

№	МОДУЛЬ	АК. ЧАСОВ
1	Бизнес-переговоры	42
2	Бизнес-медиация (практические навыки)	39
3	Бизнес-медиация (практические навыки)	39
Общий объём Программы		120

### ФОРМА И ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ

Форма обучения на Программе очно-заочная.

Слушатели осваивают теоретический материал на онлайн-лекциях (в формате видеоконференции), самостоятельно изучая подготовленный преподавателями Программы методический материал и дополнительную литературу (7).

Практические навыки слушатели отрабатывают на практических очных занятиях, которые проводятся каждые 3-4 недели.

Программа включает в себя 3 модуля, содержание которых способствует достижению цели и реализации задач Программы.

### КАТЕГОРИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ

К обучению на Программе допускаются слушатели, соответствующие требованиям к образованию и обучению, а также особым условиям допуска к работе, утверждённым Приказом Минтруда России от 15 декабря 2014 №1041н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист в области медиации (медиатор)".

## **МЕТОДОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ**

В Программе используются такие методы обучения, как: поисковый метод, проектный метод, метод анализа информации, метод переговоров, метод обобщения и систематизации материала, организационно-распределительные методы, изучение документов, изучение литературы, сравнительно-сопоставительный метод, экспертная оценка, структурирование материала.

Обучение на Программе организовано через использование:

- Интерактивных технологий в проведении лекционных и практических занятий;
- Методов активного вовлечения слушателей в образовательный процесс - организация практических занятий в форме деловых игр, мастер-классов, дискуссий по запланированным темам повышения квалификации;
- Самостоятельная работа слушателей (анализ теоретического и практического материала).

Текущий контроль успеваемости слушателей осуществляется на практических занятиях Программы, посредством проведения опросов, тестирования, разбора ошибок в проведении учебных бизнес-переговоров и бизнес-медиаций.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

Реализация Программы предусматривает следующие организационно-педагогические условия:

- Доступ слушателей к электронным библиотечным каталогам и базам данных;
- Представление слушателям раздаточных материалов, включающих мультимедийные презентации (в PowerPoint и/или PDF форматах);
- Представление слушателям комплекта учебно-методических материалов для повышения квалификации по всем курсам Программы;
- Подготовка помещений, рассчитанных на размещение одновременно более 20 человек, оснащенных техническими средствами – экраном, проектором, ноутбуком, микрофоном, доступом в интернет.

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ**

Программа реализуется Федеральным бюджетным учреждением «Научный центр правовой информации при Министерстве юстиции Российской Федерации» (далее – «**Образовательная организация**») в партнёрстве с проектом Soft Skills Law Academy ([softskillslawacademy.com](http://softskillslawacademy.com)) и его основателем ИП Сорокина Анна Александровна (далее совместно – «**Образовательный партнёр**»).

## **2. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕНСТВУЕМЫХ ИЛИ ПОЛУЧАЕМЫХ НОВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ**

В результате обучения по Программе на курсе «Специализация. Бизнес-медиация» у слушателей будут усовершенствованы следующие компетенции:

- Способность вести индивидуальные и групповые деловые переговоры с использованием коучингового и медиативного подходов, а также фасилитационных методик;
- Способность разрешать бизнес-конфликты;
- Способность учитывать специфику:
  - 1) партнёрских медиаций,
  - 2) медиаций в сфере аренды,
  - 3) медиаций в сфере строительства,
  - 4) медиаций в сфере ритейла,
  - 5) медиаций в сфере страхования,
  - 6) медиаций в сфере здравоохранения,
  - 7) медиаций в сфере в сфере услуг,
  - 8) медиаций в сфере IP и высоких технологий,
  - 9) т медиаций в сфере рудовых отношений,
  - 10) медиаций в сфере корпоративных конфликтов.
- Способность вести деловые переговоры и проводить процедуру медиации в онлайн формате.



### 3. УЧЕБНЫЙ (ТЕМАТИЧЕСКИЙ) ПЛАН ПРОГРАММЫ

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ (120 ЧАСОВ)						
№	НАИМЕНОВАНИЕ МОДУЛЯ И ТЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	ВСЕГО АК. ЧАСОВ	В ТОМ ЧИСЛЕ			ФОРМА КОНТРОЛЯ
			ОНЛАЙН ЛЕКЦИЙ	САМОСТОЯТ. РАБОТЫ	ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ	
<b>МОДУЛЬ 1</b>						
<b>1</b>	<b>МОДУЛЬ 1: БИЗНЕС-ПЕРЕГОВОРЫ</b>					
<b>1.1</b>	<b>ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	Зачёт в форме устного опроса
1.1.1	Алгоритмы подготовки к переговорам					
1.1.2	Анализ позиции в переговорах и её усиление					
1.1.3	Стратегия и тактика переговоров					
1.1.4	Создание ценности vs. Переговоры "с нулевой суммой"					
1.1.5	Типология переговорных вопросов и формирование пакетных предложений					
1.1.6	Повестка переговоров: правила подготовки и согласования					
1.1.7	Коммуникационное поле переговоров: виды стейкхолдеров и их влияние на ход и результат переговоров					
1.1.8	Case Study (практика переговоров и подготовки к ним)					
<b>1.2</b>	<b>ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	Зачёт в форме устного опроса
1.2.1	Стили ведения переговоров					
1.2.2	Фасилитация переговорного процесса: повестка, тайминг, онлайн					

	протоколирование					
1.2.3	Исследование позиции, интересов и потребностей сторон					
1.2.4	Правильные вопросы и убеждающие речевые стратегии					
1.2.5	Техника работы с возражениями и аргументация					
1.2.6	Командные переговоры: роли, функции, правила взаимодействия					
1.2.7	Создание «конструктивного поля переговоров»					
1.2.8	Особенности онлайн-переговоров					
1.2.9	Case Study (практика ведения переговоров)					
1.3	<b>ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ</b>					
1.3.1	Тупики в переговорах и способы выхода из них					
1.3.2	Манипуляции в переговорах и их распознавание	14	3	3	8	Зачёт в форме устного опроса
1.3.3	Типы манипуляторов и виды манипуляций					
1.3.4	Техники противодействия манипуляциям					
1.3.5	Case Study (практика ведения переговоров)					
	<b>ИТОГО МОДУЛЬ 1</b>	<b>42</b>				
<b>МОДУЛЬ 2</b>						
<b>2</b>	<b>МОДУЛЬ 2: БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ)</b>					
2.1	Партнёрские медиации	13	2	3	8	Зачёт в форме устного
2.2	Медиация в сфере	13	2	3	8	

	строительства					опроса
2.3	Медиация в сфере арендных отношений					
2.4	Медиация в ритейле	13	2	3	8	
	<b>ИТОГО МОДУЛЬ 2</b>	<b>39</b>				
<b>МОДУЛЬ 3</b>						
<b>3</b>	<b>МОДУЛЬ 3: БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ)</b>					
3.1	Медиация в сфере страхования	13	2	3	8	Зачёт в форме устного опроса
3.2	Медиация в сфере здравоохранения					
3.3	Медиация в сфере услуг	13	2	3	8	
3.4	Медиация в сфере IP и высоких технологий					
3.5	Медиация в трудовых спорах	13	2	3	8	
3.6	Корпоративная медиация					
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ КУРСА (ЭКЗАМЕН)					
	<b>ИТОГО МОДУЛЬ 3</b>	<b>39</b>				
<b>ИТОГО (ВСЬ КУРС)</b>						
		<b>120</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>72</b>	

#### 4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК ПРОГРАММЫ

<b>ГРАФИК ОБУЧЕНИЯ</b> <b>ФОРМА</b> <b>ОБУЧЕНИЯ</b>	<b>КОЛ-ВО</b> <b>ЛЕКЦИОННЫХ</b> <b>ЗАНЯТИЙ</b>	<b>КОЛ-ВО</b> <b>ЧАСОВ</b> <b>ПРАКТИКИ</b>	<b>ОБЩАЯ</b> <b>ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ</b> <b>МОДУЛЕЙ КУРСА</b> <b>(МЕСЯЦЕВ)</b>
Модуль 1. Очно-заочная форма – 42 часа	3	24	1
Модуль 2. Очно-заочная форма – 39 часов	3	24	1
Модуль 3. Очно-заочная форма – 39 часов	3	24	1
<b>ИТОГО КУРС:</b>	<b>9</b>	<b>72</b>	<b>3</b>

## **5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОГРАММЕ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ**

Программа не предполагает проведения входного тестирования слушателей. Аттестация проводится в виде промежуточной и итоговой аттестации.

Промежуточная аттестация представлена в Программе контрольными вопросами и контрольными заданиями по каждому модулю курса.

Итоговая аттестация по курсу проводится в виде экзамена. На итоговом экзамене слушатели выполняют контрольные проверочные задания на проведение учебных бизнес-медиаций.

С состав аттестационной комиссии итоговой аттестации входят представители Образовательной организации и Образовательного партнёра.

Документом, выдаваемым по результатам обучения лицам, успешно освоившим соответствующий курс Программы, является удостоверение о повышении квалификации установленного образца по программе дополнительного профессионального образования, выдаваемое Образовательной организацией.

### **ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

На итоговом экзамене аттестационная комиссия проверяет полноту и качество усвоенных слушателями компетенций, описанных в п. 2 выше

Для проведения экзамена используются кейсы бизнес-конфликтов (партнёрские, в сфере аренды и строительства, ритейла, страхования и здравоохранения, в сфере услуг, IP и высоких технологий, трудовых отношений, корпоративных конфликтов, пр.)

## **6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ**

Обеспечение слушателям возможности обучения по Программе осуществляется на основе требований к условиям реализации модулей:

- Лекционные аудитории с компьютерами с доступом к сети Интернет, с современным мультимедийным оборудованием: интерактивные доски, мультимедиа-проекторы;
- Аудитории для практических занятий с современным мультимедийным оборудованием: интерактивные доски, мультимедиа-проекторы, с копировальной техникой в виде принтеров, сканеров.

### **УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПРОГРАММЫ**

Программа содержит комплект учебно-методических материалов по каждому модулю курса.

Каждый комплект учебно-методических материалов содержит:

- Раздаточный методический материал с описанием теоретической составляющей модуля;
- Рабочую тетрадь для выполнения упражнений на практических занятиях модуля;
- Слайды презентации преподавателя по каждой теме модуля.

## **7. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

### **ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**

1. Федеральный закон № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участником посредника (процедуре медиации)» (в последней редакции)
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (части 1,2,3 и 4 в последней редакции)
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 №138-ФЗ (в последней редакции)
4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 N 95-ФЗ (в последней редакции)

### **ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Давыденко Д.Л. Медиация как примирительная процедура в коммерческих спорах: сущность, принципы, применимость / Д.Л. Давыденко // Хозяйство и право. — М., 2005 — № 5 — С. 105—111; № 6 — С. 70—80.
2. Калашникова С. Медиация в сфере гражданской юрисдикции. Инфотропик Медиа. М. 2011 С. 1—64.
3. Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Методическое пособие для посредников медиаторов. СПбГУ, СПб, 2005
4. Давыденко Д.Л. Как избежать судебного разбирательства: посредничество в бизнес-конфликтах. М.: Секрет фирмы. 2006 С. 41—102.
5. Абрамсон Г. Сопровождение сторон в процедуре медиации: Руководство для адвокатов и консультирующих юристов. — 2-е изд. — Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2013. — 560 с.
6. Иванова Е.Н. Иду на конфликт. «Разнимательная» конфликтология. — СПб7, Издательство «ДНК», «Секреты психологии», 2003, - 240 с.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Сталберг Д. Лав Л. Третий голос. Успешная медиация. – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2014. – 224 с.
2. Д. Ричбелл Медиация в строительном и девелоперском бизнесе – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2011. – 256 с.
3. Г. Пун Руководство по медиации для корпоративных юристов – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2012. – 168 с.
4. Д. Кроули и К. Грэм Медиация для менеджеров: разрешение конфликтов и восстановление рабочих отношений – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2010. – 304 с.
5. Шамликашвили Ц.А. Медиация как метод внесудебного разрешения споров. – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2006. – 86 с.
6. Глазл Ф. Конфликт-менеджмент. Калуга: Духовное познание, 2002
7. Скотт Джини Г. Способы разрешения конфликтов. СПб: ВИС, 1994
8. Уизерс Б. Управление конфликтом. СПб., 2004
9. Гражданское право: учебник : в 4 т. /отв. ред. Е. А. Суханов. - 2-е изд. перераб. и доп. - Москва: Статут, 2019
10. Фишер Роджер, Юри Уилльям. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – Москва: СВІТ, 2006. – 144 с.
11. Дэниел Гоулман “Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ”
12. Сергей Шабанов, Алена Алешина “Эмоциональный интеллект. Российская практика”
13. Пол Экман “Психология эмоций”, “Психология лжи”
14. Марк Гоулстон “Я слышу вас насквозь”
15. Гэвин Кеннеди “Договориться можно обо всем”
16. Роджер Фишер, Уильям Юри “Переговоры без поражений”
17. Роджер Фишер, Даниэль Шапиро “Эмоциональный интеллект в переговорах”
18. Екатерина Стацевич, Кирилл Гуленков, Ирина Сорокина “Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия”



19. Игорь Рызов “Переговоры с монстрами: как договориться с сильными мира сего”
20. Эрик Берн “Игры, в которые играют люди”
21. Европейский кодекс поведения для медиаторов, разработанный при поддержке Европейской Комиссии, и принятый на Конференции в Брюсселе 2 июня 2004 года
22. Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров
23. Кодекс добросовестных практик в фармацевтической отрасли от 19 апреля 2016 г., подготовленный Рабочей группой под эгидой Комитета Ассоциации европейского бизнеса по здравоохранению и фармацевтике

### **ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ**

1. <http://pravo.minjust.ru> – Нормативные правовые акты Российской Федерации
2. <http://mediators.ru> – Ресурсный центр медиации.
3. <http://www.mediacia.com> – Центр медиации и права (Москва)
4. <http://www.tpprf-med.ru> – Коллегия посредников при Торгово-промышленной палате России.
5. <http://www.iurisprudentia.ru/alternative/#Prim> – аналитические материалы Института международного частного и сравнительного права о примирительных процедурах.