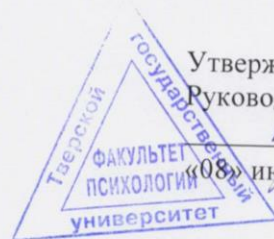


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 03.12.2024 11:50:34
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:
Руководитель ООП
[Signature]
«08» июня 2022 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Медиация в бизнесе

Направление подготовки

37.04.02 Конфликтология

Направленность (профиль)

Медиация и медиативные технологии в профессиональной деятельности

Для студентов 2 курса очной формы обучения

Составитель: Е.С. Ребрилова

Тверь, 2022

I. Аннотация

1. Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – развитие у студентов компетенций, позволяющих использовать навыки профессионального урегулирования конфликтов в бизнесе, проводить медиативные процедуры при разрешении бизнес-конфликтов любой сложности.

Задачами освоения дисциплины является научить студентов

- 1) проводить анализ и понимать суть социальных, внутрикорпоративных конфликтов, а также конфликтов, возникающих в деловой среде;
- 2) критически оценивать различные теоретические школы, занимающиеся анализом и урегулированием конфликтов;
- 3) уметь применять теоретические знания к анализу конкретных конфликтов;
- 4) уметь использовать различные переговорные и посреднические процедуры и оценивать их целесообразность и эффективность;
- 5) эффективно использовать медиативные технологии в конфликтных ситуациях, возникающих в бизнес-среде.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная дисциплина «Медиация в бизнесе» является дисциплиной по выбору Блока 1 «Части, формируемой участниками образовательных отношений» образовательной программы. Для успешного освоения дисциплины студенты-магистранты должны обладать теоретическими знаниями, а также практическими умениями и навыками, приобретенными при освоении ранее читаемых дисциплин «Актуальные проблемы теории и практики современной конфликтологии и медиации», «Технологии классической медиации», «История конфликтологии и медиации», «Правовые основы медиации», «Конфликтология в сферах социальной жизни», «Переговоры и переговорный процесс» и т.д. Дисциплина непосредственно связана с учебной и производственной практиками.

3. Объем дисциплины: 2 зачетные единицы, 72 академических часа, **в том числе:**

контактная аудиторная работа: лекции 11 часов,

практические занятия 22 часа,

контактная внеаудиторная работа: контроль самостоятельной работы 11 часов,

самостоятельная работа: 28 часов.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2. Способен проводить психологический мониторинг и анализ эффективности использования методов и средств по урегулированию конфликтов в образовательной среде	ПК-2.1. Определяет критерии безопасности и комфортности образовательной среды, показатели эффективности использования методов и средств образовательной деятельности ПК-2.2. Осуществляет психологическую экспертизу программ образовательной организации с целью определения степени безопасности и комфортности образовательной среды ПК-2.3. Осуществляет индивидуальную и групповую консультацию педагогов образовательных организаций при выборе образовательных технологий с учетом индивидуально-психологических особенностей и потребностей обучающихся
ПК-3. Способен к психологическому просвещению субъектов образовательного взаимодействия в области современной психологии и конфликтологии	ПК-3.1. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по основным условиям психологического (психического) развития обучающихся, факторах, препятствующих развитию личности о мерах по оказанию различного вида психологической помощи ПК-3.2. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по современным вопросам социальной адаптации и снижения конфликтогенности

	<p>ПК-3.3. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей, в том числе одаренности ребенка</p> <p>ПК-3.4. Соблюдает правила оформления и ведения документации</p>
--	---

5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения зачет, 3 семестр.

6. Язык преподавания русский.

II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)				Самостоятельная работа, в том числе Контроль (час.)	
		Лекции		Практические занятия			Контроль самостоятельной работы
		всего	в т.ч. практическая подготовка	всего	в т.ч. практическая подготовка		
1. Бизнес и общество. Основы бизнеса	8	1		2		1	4
2. Экономические условия бизнеса	8	1		2		1	4
3. Этика и организационная культура бизнеса	8	1		2		1	4
4. Теоретические основы медиации: понятие, виды, модели	12	2		4		2	4
5. Принципы медиации	12	2		4	2	2	4
6. Процедура медиации в бизнесе	12	2	1	4	2	2	4

7. Медиативное соглашение в бизнесе: правовая природа, особенности заключения и исполнения	12	2	1	4	2	2	4
ИТОГО	72	11		22	6	11	28

III. Образовательные технологии

Учебная программа – наименование разделов и тем (в строгом соответствии с разделом II РПД)	Вид занятия	Образовательные технологии
1. Бизнес и общество. Основы бизнеса	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Технологии развития критического мышления, активное слушание
2. Экономические условия бизнеса	Лекция	Лекция (традиционная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Технологии развития критического мышления, активное слушание
3. Этика и организационная культура бизнеса	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Проектная технология, технологии развития критического мышления
4. Теоретические основы медиации: понятие, виды, модели	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Активное слушание
5. Принципы медиации	Лекция	Лекция (традиционная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Технологии развития критического мышления, активное слушание
6. Процедура медиации в бизнесе	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Проектная технология, технологии развития критического мышления

7. Медиативное соглашение в бизнесе: правовая природа, особенности заключения и исполнения	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Проектная технология, технологии развития критического мышления

IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

Темы сообщений и докладов для подготовки к семинарским занятиям

1. Медиация в системе иных способов урегулирования и разрешения гражданско-правовых споров.
2. Принцип добровольности медиации в теории и практике.
3. Равноправие и сотрудничество как основа медиации.
4. Принцип конфиденциальности в медиации.
5. Модели медиации: теоретический и практический аспект.
6. Медиация как технология.
7. Стадии и этапы процедуры медиации.
8. Функции медиатора.
9. Профессиональные компетентности медиатора.
10. Проблемы применения медиации при урегулировании споров при участии потребителей.
11. Проблемы применения медиации при урегулировании корпоративных споров.
12. Особенности применения медиации для регулирования брачно-семейных отношений.
13. Применение медиации при регулировании индивидуальных трудовых споров.
14. Медиативное соглашение.

Примерные тестовые задания

1. Если цена товара договором не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, то:

- a) договор считается оспоримым;
- b) договор не считается заключенным;
- c) цена устанавливается равной цене, которая при сравнимых обстоятельствах взимается за аналогичные товары.

2. Договор розничной купли-продажи является:

- a) публичным договором;
- b) договором присоединения;
- c) предварительным договором.

3. В общем случае договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента:

- a) подписания его обеими сторонами;
- b) выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара;
- c) передачи покупателю товара.

4. Досрочная поставка товаров по договору поставки может производиться:

- a) в случае заблаговременного уведомления покупателя;
- b) с согласия покупателя;
- c) с согласия поставщика-продавца.

5. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом:

- a) выбранным по своему усмотрению;
- b) предусмотренным договором поставки;
- c) указанным покупателем до поставки.

6. Необходимые расходы, понесенные покупателем в связи с принятием товара на ответственное хранение, реализацией товара с передачей выручки продавцу или возвратом товара продавцу:

- a) подлежат возмещению поставщиком;

- b) не подлежат возмещению поставщиком;
- c) распределяются между сторонами по договоренности.

7. Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение:

- a) не допускаются;
- b) допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон;
- c) допускаются.
- d) осуществляется в момент подписания договора.

8. При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор о ее продаже:

- a) считается незаключенным;
- b) считается оспоримым;
- c) исполняется по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичный объект недвижимости.

9. Предприятие считается переданным покупателю:

- a) со дня подписания передаточного акта обеими сторонами;
- b) со дня подписания договора обеими сторонами;
- c) со дня нотариального удостоверения договора.

10. Если из договора мены не вытекает иное, товары, подлежащие обмену, предполагаются:

- a) равными по цене их рыночной стоимости;
- b) равноценными;
- c) равными по цене их остаточной стоимости.

11. Запрещается ли в отношениях между коммерческими организациями дарение?

- a) да;
- b) нет;
- c) да, кроме случаев, когда стоимость подарков меньше пяти МРОТ.

12. Договор аренды должен быть заключен в письменной форме:

a) на срок более года, а если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока;

b) если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо;

c) на срок более трех лет.

13. Договор аренды предприятия:

a) подлежит нотариальному удостоверению;

b) не подлежит государственной регистрации;

c) подлежит государственной регистрации.

14. Предметом договора лизинга могут быть:

a) любые непотребляемые товары промышленного назначения;

b) любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов;

c) любое движимое имущество.

15. В случае, когда на результат работы не установлен гарантийный срок, требования, связанные с недостатками результата работы, могут быть предъявлены заказчиком:

a) в пределах двух лет со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота;

b) в пределах одного года со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота;

c) в пределах трех лет со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота.

16. Срок исковой давности для требований, предъявляемых в связи с ненадлежащим качеством работы, выполненной по договору подряда, не в отношении зданий и сооружений, составляет:

a) шесть месяцев;

b) один год;

с) три года.

17. По договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель:

- а) обязан провести научные исследования лично;
- б) имеет право привлекать к исполнению договора третьих лиц;
- с) имеет право провести научные исследования с помощью ассистентов.

18. Заказчик вправе отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии:

- а) возмещения исполнителю упущенной выгоды;
- б) полного возмещения убытков исполнителя;
- с) оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов.

19. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг лишь при условии:

- а) возмещения заказчику упущенной выгоды;
- б) полного возмещения убытков заказчику;
- с) оплаты заказчику фактически понесенных им расходов.

20. При одностороннем отказе от исполнения договора сторона, заявившая об отказе, возмещает другой стороне:

- а) фактически понесенные расходы по заключению нового договора;
- б) упущенную выгоду;
- с) убытки, вызванные расторжением договора.

21. По договору государственного займа заемщиком выступает:

- а) Российская Федерация, субъект Российской Федерации;
- б) гражданин или юридическое лицо;
- с) юридическое лицо.

22. Какой принцип не применяется при проведении процедуры медиации:

- а. добровольность;
- б. равноправие;

- b) состязательность;
- c) беспристрастность.

23. В случае урегулирования спора с помощью медиатора, течение срока исковой давности:

- a) прекращается;
- b) приостанавливается;
- c) прерывается;
- d) откладывается.

24. Информация, полученная при проведении процедуры медиации, может быть раскрыта:

- a) противоположной стороне;
- b) при разбирательстве дела в суде;
- c) в случае если она необходима при производстве уголовного дела.

25. К требованиям, предъявляемым к медиатору, не относится:

- a) достижение определенного возраста;
- b) отсутствие судимости;
- c) дееспособность;
- d) высшее юридическое образование.

26. Срок проведения процедуры медиации, до обращения в суд, не должен превышать:

- a) тридцать дней;
- b) шестидесяти дней;
- c) ста восьмидесяти дней.

27. В случае принятия решения сторонами урегулировать спор с помощью медиатора после возбуждения дела в суде, суд должен:

- a) приостановить производство;
- b) отложить производство;
- c) прервать производство;
- d) прекратить производство.

28. Какой судебный акт выносится судьей в случае заключения медиативного соглашения:

- a) судебное решение
- b) определение;
- c) постановление.

29. Медиативное соглашение, достигнутое без обращения в суд, имеет силу:

- a) исполнительного листа
- b) гражданско-правовой сделки;
- c) мирового соглашения

30. Определите функции посредника в конфликте:

- a) Объективное виденье конфликта
- b) Проявление эмпатии к конфликтующим сторонам
- c) Сохранение лица конфликтующих сторон в ситуациях уступок
- d) Активное воздействие на конфликтующие стороны
- e) Все варианты верны

31. Назовите направление работы посредника, в котором можно применить какие – либо меры для ослабления конфликта, после чего, накопив силу, позитивно разрешить конфликт:

- a) Блокировка препятствий
- b) Расширение временных границ конфликта
- c) Отсрочка
- d) Разрешение конфликта

32. Вставьте нужное слово: _____ должен быть направлен на создание условий для самостоятельного выхода конфликтующих сторон из конфликта.

33. Какую функцию НЕ выполняет посредник в конфликте?

- a) Объективное виденье конфликта
- b) Сохранение лица конфликтующих сторон в ситуации «уступок»
- c) Оказывает активное влияние на одну из сторон конфликта.

34. Какую тактику поведения должен проявлять посредник на начальной стадии работы?

a) Выявление того, как конфликтующие стороны относятся друг к другу.

b) Поиск истинной причины конфликта

c) Проявление эмпатии, терпимости.

35. Форма коммуникаций между оппозиционными сторонами конфликта, при которой выносятся предложения и контрпредложения, и решения появляется только тогда, когда стороны приходят к соглашению, определяется как

a) Переговоры

b) Беседа

c) Дебаты

d) Диспут

e) Дискуссия

36. Приемы ведения переговоров условно делятся на:

a) Односторонние и двусторонние

b) Первичные и вторичные

c) Конструктивные и деструктивные

d) Объективные и субъективные

e) Конформные и нонконформные

37. Человек принадлежит к православному вероисповеданию. Все свои проблемы решает, исходя из религиозной направленности. Какой тип барьера общения может возникнуть в данной ситуации?

a) социальный

b) психологический

c) этнокультурный

38. Аргументация и контраргументация относятся к:

a) конструктивным приемам ведения переговоров

b) деструктивным приемам ведения переговоров

- c) объективным приемам ведения переговоров
- d) субъективным приемам ведения переговоров
- e) первичным приемам ведения переговоров

39. Выберите ответы, относящиеся к деструктивным приемам ведения переговоров

- a) лесть
- b) метод Сократа
- c) унижение партнера, оскорбления
- d) развертывание аргументов
- e) ссылки на авторитет или отрицание авторитета другого

40. Поощрение альтернативных выступлений позволяет избежать...

- a) конфликта
- b) сотрудничества
- c) столкновения мотивов
- d) столкновения несовместимых представлений
- e) возникновения противоречий между ролями личности

41. Как можно еще назвать метод положительных ответов?

- a) Метод Фрейда
- b) Метод Сократа
- c) Метод Аристотеля
- d) Метод Спинозы
- e) Метод Фейербаха

42. Закончите предложение

Йельский метод изменения установок свидетельствует о том, эффективность убеждающих коммуникаций зависит от того,

- a) Кто говорит
- b) Что говорит
- c) Кому говорит
- d) Все ответы верны

43. Расположите этапы проведения переговоров в правильной последовательности:

- a) Этап планирования
- b) Этап взаимоприемлемого решения
- c) Этап активной дискуссии
- d) Этап целеполагания и анализа

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Планируемый образовательный результат (компетенция, индикатор)	Формулировка задания	Критерии оценивания и шкала оценки
<p>ПК-2.1. Определяет критерии безопасности и комфортности образовательной среды, показатели эффективности использования методов и средств образовательной деятельности</p> <p>ПК-2.2. Осуществляет психологическую экспертизу программ образовательной организации с целью определения степени безопасности и комфортности образовательной среды</p> <p>ПК-2.3. Осуществляет индивидуальную и групповую консультацию педагогов образовательных организаций при выборе образовательных технологий с учетом индивидуально-психологических особенностей и потребностей обучающихся</p> <p>ПК-3.1. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по основным условиям психологического (психического) развития обучающихся, факторах, препятствующих развитию личности о мерах по оказанию различного вида психологической помощи</p> <p>ПК-3.2. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по современным вопросам социальной адаптации и снижения конфликтности</p> <p>ПК-3.3. Осуществляет консультационную и просветительскую работу по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей, в том числе одаренности ребенка</p> <p>ПК-3.4. Соблюдает правила оформления и ведения документации</p>	<p>Решить кейс (текст представлен ниже)</p>	<p>Критерии оценки решения кейса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определен тип конфликта – 5 баллов; • Определены причины и следствия конфликта – 5 баллов; • Выделены стороны конфликта – 5 баллов; • Дана оценка необходимости применения медиативной процедуры – 5 баллов; • Приведены доводы в пользу использования процедуры медиации – 5 баллов; • Составлено заявление на процедуру медиации – 5 баллов; • Предложен медиатор (характеристики) – 5 баллов; • Составлено медиативное соглашение и дана оценка его исполнения – 5 баллов; <p>Итого – 40 баллов.</p>

Кейс: Проведите оценку процедуры медиации описанной в тексте

Медиация в спорах предпринимателей «Медиация в бизнесе» Ю. Андрианов (Практики медиации)

Два предпринимателя оказались расположенными друг к другу слишком близко. Буквально. Два участка земли, на которых располагался бизнес одного и другого, соседствовали — причем, давно. Менялись руководство, положения, законы, бизнес каждого благополучно развивался, но изначальный спор о «расположении объектов бизнеса на соседствующих участках» (назовем это так) оставался в первозданном виде. «Соседи» друг друга терпели и, хотя понимали, что конфликт сам собой не разрешится, урегулировать его не торопились, полагаясь, видимо, на русский авось. В конце концов, личная проблема двоих стала, как это часто случается, беспокоить многих. Счастливым обстоятельством можно полагать тот факт, что руководитель данной местности оказался в курсе правовых инноваций — был знаком с основами, принципами и возможностями медиации. Он и стал инициатором процедуры, предложив сторонам конфликта обратиться к медиаторам.

Чтобы осуществить данную процедуру, пришлось пройти по всем ступеням классической медиации, начиная с премедиации. Эту функцию, как правило, выполняет помощник медиатора — кейс-менеджер, или третье лицо, чаще всего, заинтересованное в разрешении конфликта. В данном случае премедиатором выступил сотрудник мэрии. Предприниматели согласились, и это можно считать половиной успеха, поскольку сигнализирует о том, что оппоненты готовы к диалогу. Но половина успеха еще не успех. Опасность «провала» подстерегает участников медиации на каждом шагу, особенно там, где этого совсем не ждешь. Такой, казалось бы, пустяк, как определение темы спора, по сути, является важнейшим фактором. Правильно сформулировать суть спора — задать верный вектор дальнейших действий. На этом этапе важно все: психологическое состояние участников, обстановка в помещении, где проходит процедура, месторасположение каждого из присутствующих. Описываемый пример показал, что если спорящие стороны расположились

лицом к лицу, а медиатор несколько в стороне, то разговор рискует пойти по «натоптанной дорожке»: давние противники забывают о присутствии того, к кому они пришли за помощью. В данной ситуации искусство медиатора — уметь держать руку на пульсе происходящего, вовремя и тактично возвращать диалог в конструктивное русло. Удачной находкой в приводимом примере явилась небольшая табличка в руках медиатора «Прошу слова!». (В тот момент эта табличка подвернулась под руку случайно, но с тех пор это — неизменный атрибут проводимой мной медиации).

На вопрос об определении темы спора, оппоненты с завидным единодушием заявили, что «спорить тут не о чем, все ясно, как божий день», понимая, разумеется, эту ясность каждый по-своему.

— Тогда поставим вопрос по-другому, — настаивал медиатор. — Зачем вы пришли?

Простой вопрос поставил присутствующих в тупик. Повисло неловкое молчание.

— Ну, зачем-то вы все-таки пришли! Чего вы ждете от нашего разговора?.. Предлагаю каждому из вас представить собственное видение проблемы с тем, чтобы изыскать точки совпадения...

На этой фазе, как правило, прорывается плотина давних обид, раздражения, взаимных претензий и упреков. Это неизбежно. Давая эмоциям возможность естественного выхода, важно не пускать ситуацию на самотек. Приходится деликатно, но настойчиво напоминать о необходимости проявлять терпимость, быть предельно вежливым, соблюдать такт... Наконец, наступает некая усталость, спорщики как бы выдыхаются, осознавая, что начинают повторяться...

Медиатор, в эмоционально накаленной обстановке процедуры, не только следит за соблюдением правил, но использует инструменты в виде отражения чувств, равного внимания сторонам, перефразирования сказанного, обязательного резюмирования и уточнения: то ли было сказано, что услышано. Правило «голос не повышать» лишает спор излишней остроты,

накал страстей снижается, разговор переходит в более спокойное русло. На данном этапе мастерство медиатора, если так можно выразиться, состоит главным образом в умении правильно формулировать вопросы к медиантам с тем, чтобы помочь им в поиске взаимоприемлемого решения.

Итак, тема спора была сформулирована, и соглашение о проведении медиации было подписано. Фундамент предстоящего строительства здания взаимоотношений был заложен. Попутно отметим, что предмет данного спора в последнее время весьма актуален, поскольку вопросы землепользования лишь недавно начали приводиться в соответствие закону, а до сих пор этот вопрос решался по усмотрению местного руководства. Такой «порядок» был неизбежно чреват многочисленными накладками, недоразумениями и т.п. То там, то здесь стоят новые дома, зияющие пустыми проемами окон, то там, то здесь сносят жилые дома, построенные без соблюдения законодательства.

Соглашение о проведении медиации, подписанное добровольно обеими сторонами, казалось бы, должно сразу настроить противников на продуктивную работу. Однако жизнь показывает, что с чувствами, эмоциями справиться человеку бывает весьма непросто. В данном случае так и произошло: новый всплеск взаимных упреков грозил перечеркнуть всю проделанную работу. Роль медиатора в подобной ситуации — убедить своих клиентов общаться не с оппонентом, а с медиатором. Здесь без проявления собственной силы воли не обойтись. В нашем случае удалось «нащупать» общность интересов, что неожиданно высветило истинную причину конфликта.

Особенностью данного спора (а, возможно, ее типичным проявлением) является то, что документы, имеющиеся на руках у одного и другого, не только физически, но и морально давно устарели. Если бы возникла необходимость обратиться в суд, потребовалась бы их актуализация, кроме того, надо было бы подготовить дополнительную доказательную базу. Все это непременно отразилось бы на «цене вопроса». И это понимали оба противника, что в

конечном итоге явилось залогом успеха. Трезво оценив ситуацию, стороны перешли к активному поиску вариантов решения.

Иногда в подобных случаях применяется так называемый мозговой штурм. В приводимом примере этот прием не понадобился, стороны оказались в состоянии работать в обычном режиме.

Среди предлагаемых вариантов некоторые оказывались заведомо невыполнимыми, поскольку противоречили принципам медиации:

— решение должно способствовать «увеличению пирога», а именно, в результате каждый должен остаться в выигрыше, а в нашем случае один из оппонентов беззастенчиво «тянул одеяло на себя»;

— решение должно быть жизнеспособным, то есть, выполнимым, юридически правомерным и т.д.;

— решение должно быть исполнимым.

Вот пример незначительной детали, которая могла привести к срыву сделки. После процедуры в преддоговорной медиации стороны, прощаясь, вдруг осознали, что, обсудив все детали и устранив все подводные рифы будущей сделки, упустили, что переговоры закончились в последний банковский день года, а платежи должны были поступить через пять дней, но каких дней — указано не было. Первый банковский день наступал только девятого января, а через пять календарных дней банковские платежи отправить нереально. Пришлось сторонам вернуться за стол переговоров и оговорить этот момент. Хорошо, что банковская система предоставляет разные инструменты, которые можно было использовать в данной ситуации. А если бы вовремя не хватились?

При активном участии медиатора были внимательно рассмотрены все предлагаемые варианты, каждому из них дана объективная оценка — чем хорош, почему не пригоден. Это тоже весьма важный этап общей работы, и к нему следует относиться со всей серьезностью, иначе не избежать опасности получить невыполнимое решение. Неожиданно полезной оказалась визуализация проблемы. Как только земельные участки были графически

представлены на доске, появилось новое оригинальное решение, которое обе стороны признали как вероятно приемлемое.

Вполне естественно, что подобные решения не могут приниматься впопыхах. Каждому необходимо было обдумать произошедший сдвиг в многолетней ситуации, проконсультироваться со специалистом по земельным вопросам... Вторую сессию медиации было решено провести через десять дней.

Следующий этап медиативной процедуры необходимо начинать с того, чтобы освежить в памяти достигнутое, выделить то предварительное решение, которое устроило обе стороны на предыдущей процедуре. Пауза, передышка в десять дней оказалась весьма полезной. Стороны, пришедшие на вторую сессию, значительно отличались от себя самих десятидневной давности: консультации со специалистами добавили каждому уверенности и спокойствия, собственная аналитическая работа также дала плоды. Это убеждает в том, что медиация не терпит суеты и излишней торопливости, время, чаще всего, работает на дело.

Теперь диалог двух соперников больше напоминал шахматную партию — оба собранные, спокойные, каждый тщательно выбирает ход, просчитывая ответ противника. Задача медиатора в таком случае не ограничивается тем, чтобы помочь привязать решение к конкретной дате, часу, обозначить механизм выполнения того или иного пункта. Постоянно направляя стороны на оценку каждого шага (к чему он приведет в будущем), медиатор помогает им избежать принятия заведомо неисполнимого решения.

Если самих оппонентов может, что называется, «занести» от предчувствия скорого разрешения многолетней проблемы, и некоторая эйфория может вытеснить чувство реальности, то медиатор на это права не имеет. Его задача — максимально оградить нарождающееся решение от вероятных подводных камней, коих великое множество. Даже на этом этапе велика опасность того, что медиация может оказаться непродуктивной. Этого нельзя допустить! Поэтому только полная уверенность в том, что данный

пункт договора рассмотрен и проверен по всем параметрам, можно приступать к рассмотрению следующего. И так шаг за шагом. Малейшее сомнение должно явиться поводом вновь вернуться и изыскать лучший вариант. Нет необходимости подчеркивать, сколь кропотлива и сложна эта работа. Такая функция медиатора требует от него, как от личности, серьезного жизненного опыта, добротного образования, особых психологических качеств.

Текст медиативного соглашения — важный документ. Все в нем должно быть предельно ясно для каждой стороны (за этим необходимо следить по ходу составления документа), каждый пункт конкретизирован по времени и месту выполнения. Приведение медиативного соглашения к виду мирового соглашения, или гражданско-правового акта требует специальных юридических знаний. Если же медиатор не юрист и не обладает достаточными знаниями для составления соответствующего требованиям суда или нотариата медиативного соглашения, то после того, как стороны обсудили все детали устранения разногласий в споре, они вправе пригласить своих юристов для составления соответствующего документа. Тем не менее, медиативное соглашение, подписанное сторонами, является тем документом, на основе которого создаются все остальные, относящиеся к теме спора. Содержание новых документов не должно расходиться, по сути, с медиативным соглашением. Это необходимо для того, чтобы в случае неисполнения собственно медиативного соглашения, сторона, чьи интересы не соблюдаются, смогла оспорить неисполнение медиативного соглашения.

В той истории, которую мы рассмотрели в качестве примера, финал оказался и неожиданным, и забавным, и весьма приятным для медиатора. Уже стоя на пороге, один из оппонентов, искренне удивляясь пережитому, воскликнул:

— Зачем мы к вам приходили? Все это мы могли бы разрешить и самостоятельно! Наверное...

Пример показывает, что решение достижимо. Но простота этого достижения — видимая. Это отнюдь не просто! Серьезным препятствием на

пути к простому диалогу является неспособность, нежелание видеть очевидное, полное отсутствие готовности признавать за «противником» право на защиту его интересов, проще говоря, банальный эгоизм. Человек так устроен и ему трудно этому противостоять, но элементарное признание того, что «я тоже могу в чем-то ошибаться» уже дает шанс на сближение и надежду на победу. Победу над самим собой — самую дорогую, если судить по большому счету. Однако справиться с этим самостоятельно невероятно трудно. Вот для чего нужен медиатор, вооруженный особыми знаниями, технологией, инструментом. И если по результатам его работы у клиента сложилось впечатление, что «все это он сделал сам», то медиатора можно поздравить с успехом: на изнанке его полотна не видно ни одного узелка, грубого шва — все безупречно! Только так и должно быть.

Поразительно, но бесполезной медиация не бывает никогда. Даже в тех случаях, когда медиативное соглашение не достигается, стороны покидают «поле битвы» в уже несколько ином качестве — они начинают разговаривать по существу своих интересов в конфликте.

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1) Рекомендуемая литература

а) Основная литература

1. Распопова, Н. И. Медиация : учебное пособие для вузов / Н. И. Распопова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19001-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/555668> (дата обращения: 10.04.2024).

2. Нигматуллина, Т. А. Политическая медиация : учебное пособие для вузов / Т. А. Нигматуллина, Л. О. Терновая. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 327 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05665-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539646> (дата обращения: 10.04.2024).

б) Дополнительная литература

1. Агафонов А.В. Медиация и арбитражный процесс. – Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2018. – 94 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/147565>

2. Медиация как условие формирования психологической безопасности личности в образовательной среде : учебное пособие / составители В. В. Гагай [и др.]. — Сургут : СурГПУ, 2020. — 154 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165224> (дата обращения: 09.04.2024).

3. Иванова, Е. Н. Конфликтологическое консультирование : учебное пособие / Е. Н. Иванова. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2012. — 151 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228964> (дата обращения: 10.04.2024).

4. *Леонов, Н. И.* Конфликтология: общая и прикладная : учебник и практикум для вузов / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 395 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09672-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540916> (дата обращения: 10.04.2024).

5. Сморгунова, В. Ю. Медиация в образовательной сфере : монография / В. Ю. Сморгунова, Е. Ю. Калинина, Я. А. Рымкевич. — Санкт-Петербург : РГПУ им. А. И. Герцена, 2018. — 184 с. — ISBN 978-5-8064-2640-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/136698> (дата обращения: 10.04.2024).

6. Школьная медиация как фактор формирования правосознания молодежи: теория и практика : учебно-методическое пособие / В. Ю. Сморгунова, А. А. Евлампиев, Е. Ю. Калинина, Е. Г. Щадрина. — Санкт-Петербург : РГПУ им. А. И. Герцена, 2012. — 239 с. — ISBN 978-5-8064-1789-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/5604> (дата обращения: 10.04.2024).

2) Программное обеспечение

Google Chrome - бесплатное ПО

Яндекс Браузер - бесплатное ПО

Kaspersky Endpoint Security 10

Многофункциональный редактор ONLYOFFICE - бесплатное ПО

ОС Linux Ubuntu - бесплатное ПО

3) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ЭБС Лань <http://e.lanbook.com/>

ЭБС Znanium.com <https://znanium.com/>

ЭБС Университетская библиотека online <https://biblioclub.ru>

ЭБС ЮРАЙТ <https://urait.ru/>

ЭБС IPR SMART <https://www.iprbookshop.ru/>

Электронно-библиотечная система ТвГУ

<http://megapro.tversu.ru/megapro/Web>

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>

Электронная библиотека диссертаций РГБ <http://diss.rsl.ru/>

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» www.consultant.ru
(<http://library.tversu.ru/nauchnyeresursy/35-about-library/resurs/348-c.html>)

Психологический навигатор - психологический портал
<https://www.psynavigator.ru/>

Национальная психологическая энциклопедия <https://vocabulary.ru>

Психологический портал (базы данных) <http://www.psychology-online.net>

4) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

<http://koob.ru/> Электронная библиотека

<http://dic.academic.ru/> Словари и энциклопедии на Академике

<http://www.mchs.gov.ru> Сайт МЧС России

<http://psychology.net.ru/> Мир психологии

<http://www.voppsy.ru/> Журнал «Вопросы психологии»

<http://psyjournals.ru/> Журнал «Консультативная психология и психотерапия»

<http://www.psyedu.ru/> Электронный журнал «Психологическая наука и образование»

VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

Учебная программа

Тема 1. Бизнес и общество. Основы бизнеса

Понятие «бизнес». Средний класс как социальная основа предпринимательства. Социальная структура общества. Социальная мобильность и перспективы формирования среднего класса в России.

Основные понятия, используемые в бизнесе. Развитие бизнеса. Теория Шумпетера о циклическом развитии экономики. Волновая теория Тоффлера («Теория третьей волны»). Прогноз Д. Мартина о дальнейшем развитии общества на основе НТП.

Тема 2. Экономические условия бизнеса

Рынок как объективная необходимость развития мирового сообщества. Сущность и роль рынка. Некоторые модели развития рыночного хозяйства. Рыночная экономика как условие развития бизнеса. Потребительский бизнес и его особенности. Сделка. Экономические, правовые и социальные

аспекты бизнеса. Социальная ответственность бизнеса Наемный бизнес и его особенности.

Тема 3. Этика и организационная культура бизнеса

Предприниматели как наиболее активная часть бизнеса. Экономические, правовые и социальные аспекты бизнеса. Социальная ответственность бизнеса. Этика бизнеса. Организационная культура. Профессиональная этика. Нормы и ценности бизнеса. Деловое общение: уровни и виды. Манипуляция.

Тема 4. Теоретические основы медиации: понятие, виды, модели

Понятие и правовая природа медиации как способа урегулирования спора. Место медиации в системе способов урегулирования и разрешения гражданско-правовых споров. Основные отличия процедуры медиации от других способов урегулирования и разрешения конфликта.

Классификация медиационных процедур. Виды медиации: частная и интегрированная медиация.

Модели медиационных процедур и особенности их применения для урегулирования отдельных категорий правовых споров (споров, вытекающих из гражданских, семейных, экономических и иных связанных с осуществлением предпринимательской деятельностью отношений, административных и иных публичных правоотношений). Медиация как технология.

Тема 5. Принципы медиации

Понятие принципов медиации. Классификация принципов медиации.

Принцип добровольности медиации: понятие и основное содержание. Проблемы применения обязательной медиации. Принцип нейтральности медиатора. Соотношение независимости и беспристрастности в деятельности медиатора.

Принцип конфиденциальности медиации. Пределы действия конфиденциальности.

Принцип равноправия и сотрудничества сторон в медиации.

Тема 6. Процедура медиации в бизнесе

Основные подходы к проведению процедуры медиации, этапы и стадии медиации. Субъектный состав медиационной сессии. Выбор и назначение медиатора. Требования, предъявляемые к медиатору.

Порядок инициирования процедуры медиации. Правовые последствия обращения к медиатору.

Подготовка к проведению медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации, ее цели и задачи. Действия, совершаемые на стадии подготовки к медиационной сессии. Определение медиабельности спора.

Заключение соглашения о проведении медиации. Содержание соглашения, требования, предъявляемые к соглашению о проведении медиации. Правовые последствия заключения соглашения о проведении медиации.

Проведение медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации, ее цели, задачи. Этапы медиационной сессии.

Окончание медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации: понятие, цели, задачи. Основания окончания медиационной сессии.

Функции медиатора: понятие и классификация.

Медиативные компетентности: понятие, виды, основные характеристики.

Тема 7. Медиативное соглашение в бизнесе: правовая природа, особенности заключения и исполнения

Правовая природа и сущность медиативного соглашения.

Заключение медиативного соглашения: понятие, цели, задачи, процедура. Требования, предъявляемые к медиативному соглашению. Содержание медиативного соглашения.

Правовые последствия заключения медиативного соглашения. Исполнение медиативного соглашения.

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Социальная структура общества.

2. Социальная мобильность и перспективы формирования среднего класса в России.
3. Основные понятия, используемые в бизнесе.
4. Теория Шумпетера о циклическом развитии экономики.
5. Волновая теория Тоффлера («Теория третьей волны»).
6. Прогноз Д. Мартина о дальнейшем развитии общества на основе НТП.
7. Экономические, правовые и социальные аспекты бизнеса.
8. Социальная ответственность бизнеса.
9. Этика бизнеса.
10. Организационная культура.
11. Потребительский бизнес и его особенности.
12. Наемный бизнес и его особенности.
13. Понятие и правовая природа медиации как способа урегулирования спора.
14. Место медиации в системе способов урегулирования и разрешения гражданско-правовых споров.
15. Основные отличия процедуры медиации от других способов урегулирования и разрешения конфликта.
16. Классификация медиационных процедур.
17. Виды медиации: частная и интегрированная медиация.
18. Медиация как технология.
19. Понятие принципов медиации. Классификация принципов медиации.
20. Принцип добровольности медиации: понятие и основное содержание. Проблемы применения обязательной медиации.
21. Принцип нейтральности медиатора. Соотношение независимости и беспристрастности в деятельности медиатора.
22. Принцип конфиденциальности медиации. Пределы действия конфиденциальности.

23. Принцип равноправия и сотрудничества сторон в медиации.
24. Основные подходы к проведению процедуры медиации, этапы и стадии медиации.
25. Субъектный состав медиационной сессии.
26. Выбор и назначение медиатора.
27. Требования, предъявляемые к медиатору.
28. Порядок инициирования процедуры медиации.
29. Правовые последствия обращения к медиатору.
30. Подготовка к проведению медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации, ее цели и задачи.
31. Действия, совершаемые на стадии подготовки к медиационной сессии.
32. Определение медиабельности спора.
33. Заключение соглашения о проведении медиации.
34. Содержание соглашения, требования, предъявляемые к соглашению о проведении медиации.
35. Проведение медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации, ее цели, задачи.
36. Этапы медиационной сессии.
37. Окончание медиационной сессии как самостоятельная стадия медиации: понятие, цели, задачи.
38. Основания окончания медиационной сессии.
39. Функции медиатора: понятие и классификация.
40. Медиативные компетентности: понятие, виды, основные характеристики.
41. Правовая природа и сущность медиативного соглашения.
42. Заключение медиативного соглашения: понятие, цели, задачи, процедура.
43. Требования, предъявляемые к медиативному соглашению.
44. Содержание медиативного соглашения.

45. Правовые последствия заключения медиативного соглашения.
46. Исполнение медиативного соглашения.

VII. Материально-техническое обеспечение

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, № 439 Комплект учебной мебели Ноутбук Мультимедийный проектор Экран	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 4-й этаж, помещение 54
Методический кабинет факультета психологии. Помещение для самостоятельной работы, № 343 Комплект учебной мебели, Компьютер (2 шт.) Принтер Учебная литература	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 3-й этаж, помещение 36
Учебно-практическая лаборатория клинической психологии и психодиагностики – помещение для групповых и индивидуальных консультаций, помещение для самостоятельной работы, № 444 Комплект учебной мебели, Компьютер (2 шт.) Устройство психофизиологического тестирования (3 шт.) Модуль психомоторных тестов Видеокамера МФУ Внешний жесткий диск (2 шт.) Диктофон цифровой Ноутбук	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 4-й этаж, помещение 49

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Реквизиты документа, утвердившего изменения
1.	V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	Обновлен список литературы и информационные ресурсы	Протокол №11 от 21.06.2024 года заседания ученого совета факультета
