

LBRIS

We know
books

**REVISTA
MEDIEREA**

Apare sub egida



Cu sprijinul



Fiind susținută de



Revistă trimestrială de mediere și ADR

Nr. 3/2011

1. Amiabil TV, televiziunea soluțiilor tale – Zeno Șuștac, Coordordonator Amiabil TV	9
2. Noi suntem cei care alegem calea succesului – Constantin A.Z. Ciurel, mediator, teolog, filolog, jurist	14
3. Considerente teoretice și practice privind reglementarea medierii în legislația internă – Gabriel Roșca, avocat, mediator	19
4. Școala de Vară, proiect anual destinat dezvoltării profesionale a mediatorilor – Ana Bălan	24
7. Școala de Vară „Practica medierii-mai puternici împreună”, Ediția a II-a, 2011 Ana Bălan	27
5. Asociația profesională Colegiul Mediatorilor – Adrian Bădilă, președinte Colegiul Mediatorilor	27
6. Asociația Mediatorilor din Domeniul Financiar Bancar – FINBAN- Constantin Rotaru, președinte FINBAN	29
8. Agenda Școlii de Vară	30
9. Mesaj din partea organizatorilor – Dan Ionică, vicepreședinte Colegiul Mediatorilor	35
10. Medierea în România - evoluția cadrului normativ și perspective pentru viitor – Deputat Alina Gorghiu	37
11. Importanța și avantajele medierii în sistemul judiciar român – Magistrat Oana Andrea Schmidt-Hăineală, Consiliul Superior al Magistraturii	41
12. Rolul instanțelor în procedura medierii – Judecător Ana-Maria Lucia Zaharia, Vicepreședinte, Judecătoria sectorului 5, membru GEMME	46
13. Noul Cod civil român- Simona-Ruxandra Vâlceanu, vicepreședinte FINBAN	49
14. Rolul asociațiilor profesionale a mediatorilor – Gheorghe Gabriel Antohe, președinte, Asociația Mediatorilor Autorizați AMA Brașov	52
15. Start up today – Coordonorator Smaranda Dușa- Gruia	56
16. Elemente de psihodinamică a conflictului – Prof.univ.dr. Vasile Dem. Zamfirescu, lect.univ.dr. Simona Reghintovschi, Smaranda Dușa-Gruia	59
17. Concluzii ale grupurilor de lucru	61
Comunicarea în ședința de mediere – Adrian Bădilă, președinte Colegiul Mediatorilor	61
Nevoi și interese ale mediatorilor de la asociații și ale asociațiilor de la mediatori sinteză	63
18. Lansări de carte – Mediator Valeria Ciupitu	65
Medierea în procesul civil – Mediator Fănuța Lișman	66
Medierea-oxigen pentru afaceri – Drd. Alina Gorghiu	66
Ghid de negociere – Drd. Zeno Șuștac, drd. Claudiu Ignat	67
Împăcarea prin mediere – Mihaiu Șanță	67
Mesaje ale participanților la Școala de Vară, Ediția a II-a	68
19. Alte proiecte ale Colegiului Mediatorilor	69
Medierea-Birou de informare – Coordonorator Fănuța Lișman	69
20. Cafeneaua mediatorilor – Coordonorator Smaranda Dușa- Gruia	72
21. Sensibilitatea culturală și managementul conflictului – Coordonorator Ana Bălan	73

22. Construirea consensului privind realizarea depozitului de deșeuri radioactive de la Saligny – Coordonator Adrian Bădilă	75
23. ONG FEST - Târgul economiei sociale. Află! Implică-te! Împărtășește! – Coordonatori Victorița Soare și Maria-Magdalena Soci	76
24. Rezolvarea amiabilă a conflictelor (RAC), parte importantă a Noologiei, modalitatea sociologică de cunoaștere spirituală a lumii create – Constantin A.Z. Ciurel, mediator, teolog, filolog, jurist	78

Constantin A.Z. CIUREL, mediator, teolog, filolog și jurist

Preambul

Noi suntem cei care alegem calea succesului în profesia de mediator - negociator. Există în orice profesie sau meserie o scară a valorilor care se construiește după anumite coordonate specifice, unele perfect reale, altele imagine sau greu de apreciat. Vârful acestei scări de valori nu trebuie însă confundat cu succesul în acea profesie sau meserie.

Succesul se clădește cu migală, cu perseverență, chiar cu obstinație. Există mai multe căi de a obține succesul, dar cei ce apucă pe aceste căi utilizează, de obicei, aceleași metode și procedee. Sigur că există posibilitatea ca utilizând aceleași metode și procedee ca și un coleg de branșe care are succes, să nu obții un succes la fel de răsunător, dar cu siguranță nu vei avea un eșec. Există și posibilitatea ca un coleg care folosește metode stranii și pe marginea legii să obțină câteva succese de moment, dar în acest caz nu va fi o carieră de succes, deoarece ulciorul nu merge de multe ori la apă.

Despre aceste metode și procedee, clasice de acum, că doar nu inventăm noi roata, aș dori să vorbim în continuare .

Scara succesului profesionistului în mediere și negociere

Ca și în celelalte profesii liberale (medici, juriști, arhitecți, etc.) și în profesia noastră prima treaptă pe scara succesului este clădită pe **potențialul nativ și experiența personală**, iar treapta imediat următoare se constituie printr-o **permanentă actualizare a informațiilor și cunoștințelor**.

La mediatorii-negociatori urmează treapta **abilităților de comunicare și relaționare cu semenii** și treapta superioară a **abilităților de potențare și canalizare a calităților și defectelor celor cu care vii în relație** în cadrul profesiei.

Despre ultima treaptă, fără a încerca să creăm suspans, o vom descrie la încheierea prelegerii noastre, iar pe parcursul acesteia ne vom referi la ea ca la **treapta transcendențială**.

I. Potențialul nativ și experiența personală

Este evident că înainte de a te apuca de orice profesie în care relaționezi și interacționezi permanent cu alte persoane (educator, medic, jurist, mediator-negociator) este necesar să ne autoanalizăm și desigur să fim testați, spre a descoperi dacă suntem "înzestrați" cu caracterul, spiritul și calitățile necesare practicanților acelei profesii sau altfel zis cât de mult ne potrivim cu portretul practicantului ideal al acelei profesii.

De aceea vom încerca să creionăm portretul mediatorului-negociator ideal:

" Este o persoană agreabilă, inteligentă, cultă și sociabilă. În permanentă căutare de informații și idei noi, având o bună capacitate de comunicare și un fin spirit de observație.

Este o persoană activă, posedând calități manageriale și antreprenoriale și experiență în activități care implică interacționare cu oamenii. O persoană cu un dezvoltat autocontrol, posedând cunoștințe de psihologie și sociologie și având ca țintă finalizarea fiecărei acțiuni începute. Sunt indicate și ceva cunoștințe de drept, multă cumpătare și desigur credință. "

Ați observat că această descriere nu conține nici un indiciu cu privire la vârstă, sex, conformație corporală, fizionomie, apartenență politică sau religie. Sper că vă înțelegeți de ce, cei care nu înțeleg nu au de ce să mai continue.

Cei care nu au înțeles mare lucru din cele arătate mai sus, credeți-mă nu au ce căuta în breasla noastră. Să luăm deci o pauză de cugetare.

II. Stările profesiei de mediator-negociator

Cum am rămas, după pauză, doar cei ce cred că spiritul, caracterul și calitățile lor se potrivesc în mare parte cu cele ale "*mediatorului-negociator ideal*" vom continua prin a detalia cele cinci stări ce trebuie parcurse de un mediator-negociator pentru a ajunge la un succes de durată în profesie și societate.

Cele cinci stări sunt :

- Inițierea profesională
- Dezvoltarea profesională
- Împlinirea profesională
- Notorietate profesională
- Succes profesional și financiar

Primele două stări durează perioade aproximativ fixe de timp, cea de a treia ar trebui în mod teoretic să dureze cât timp practici profesia de mediator-negociator, iar odată intrați în cea de a patra stare atingerea ultimei trepte a "*succesului profesional și financiar*" este doar o chestiune de timp.

Este evident că atunci când mă refer la starea de **INIȚIERE PROFESIONALĂ**, vorbesc de acele cursuri pe care le-am parcurs cu toții, în care, mai mult sau mai puțin, am învățat Abecedarul profesiei. O perioadă extrem de limitată de timp.

Mulțumim „învățătorilor” noștri.

A doua și probabil cea mai importantă stare pentru un bun profesionist este **DEZVOLTAREA PROFESIONALĂ**, de mai lungă durată pentru unii dintre noi, mai rapidă pentru alții, dar obligatorie pentru toți.

Este o perioadă de trudă, de aprofundare a cunoștințelor, de aflare a cât mai multor informații, date și metode privitoare la profesie. În această stare se acumulează și se structurează baza teoretică, dar și baza practică a viitorului profesionist.

LPDRC | We know books

Aici este obligatoriu să cunoaștem unul sau mai mulți maeștri ai profesiei și să "furăm" de la ei meseria. Trebuie să colindăm sălile de tribunale, cu agenda în mână și să ne notăm tipuri de caz, tipologii umane, modalități de declanșare a conflictelor, stări și comportamente umane. Niciunde nu poate afla mai multe și mai interesante informații un mediator-negociator ca într-o sală de instanță și în biroul unui maestru mediator.

Este indicat să participi la mai multe co-medieri împreună cu un mediator-negociator cu experiență, ocazie cu care să deprinzi multe din secretele profesiei.

Unii au crezut că imediat după cursul de inițiere și după acreditarea dată de Consiliul de mediere, vor devenii instantaneu niște mediatori-negociatori de succes la care clienții vor face coadă la cabinet. Ei bine nu este deloc așa, e cale lungă de bătut până la starea de "succes profesional și financiar". Sunt, din ce ne-a arătat până în prezent viața, cel puțin doi-trei ani de "ucenicie" pentru a pășii din starea de DEZVOLTARE PROFESIONALĂ în cea de ÎMPLINIRE PROFESIONALĂ.

Când devine "ucenicul" un mediator-negociator împlinit ?

În primul rând atunci când simte că are suficiente cunoștințe și stăpânește metodele și practicile profesiei, astfel încât să poată duce la bun sfârșit o negociere sau o mediere.

Trebuie ținut cont și opiniile maeștrilor cunoscuți, care apreciate cu cumpătare pot creiona un cadru mai clar și mai corect al cunoștințelor acumulate de viitorul practician.

Trebuie să subliniem însă că dacă vei porni la drum, adică te vei considera pregătit pentru practicarea profesiei, fără ca în realitate să fie așa, îți vei crea singur bariere insurmontabile ce vor duce la eșecuri descurajante, acțiunea acesta putându-se finaliza cu un complex de inferioritate care va fi greu de depășit.

TREBUIE SĂ FII SIGUR CĂ AI DEPĂȘIT STADIUL DE UCENIC, CĂ EȘTI PREGĂTIT PENTRU A PĂȘII DIN STAREA DE DEZVOLTARE PROFESIONALĂ ÎN CEA DE ÎMPLINIRE PROFESIONALĂ!

Să mulțumim maeștrilor noștri!

Starea de ÎMPLINIRE PROFESIONALĂ ar trebui, în mod teoretic, să dureze atâta timp cât practici profesia de mediator-negociator. Asta în cazul în care dorești să te ridici și la ultimele două stări.

Dacă vrei să rămâi un bun practician, împlinit din punct de vedere profesional, starea de ÎMPLINIRE PROFESIONALĂ va avea un trend descendent, iar tu, ca mediator-negociator, te vei limita la ați actualiza cunoștințele profesionale și uneori pe cele legislative.

Doar aceia dintre voi care doresc notorietate profesională și succes profesional și financiar trebuie să continue.

Ce este de făcut în starea de ÎMPLINIRE PROFESIONALĂ pentru a atinge starea de NOTORIEȚATE PROFESIONALĂ ?

Dacă până la aceasta dată aprecierile erau ale măștrilor tăi și ale tale, din această clipă te afli față-n față cu cei mai dificili și exigenți examinatori, clienții !

Depinde exclusiv de tine modul în care aceștia te vor aprecia și vor aprecia calitățile tale de mediator-negociator.

De felul în care te vor aprecia clienții tăi, de participarea ta la viața breslei, de contribuțiile tale la mai binele comunității mediatorilor-negociatori depinde accesul tău la NOTORIETATE.

Dacă ai atins starea de NOTORIETATE PROFESIONALĂ, este doar o chestiune de timp să ai un SUCCES PROFESIONAL ȘI FINANCIAR solid și durabil.

III. Modalități de actualizare a informațiilor și cunoștințelor

Este bine să clarificăm de la bun început că în profesia noastră avem de-a face cu două categorii majore de **informații și cunoștințe: informații și cunoștințele necesare dezvoltării capacităților profesionale și informații și cunoștințele necesare desfășurării activităților profesionale.**

Cele necesare dezvoltării capacităților noastre profesionale le vom acumula din lucrările elaborate în domeniu (cărți, tratate, reviste, etc.), prin participarea la evenimente organizate în cadrul breslei (conferințe, sesiuni de comunicări, mese rotunde, reuniuni informale, cluburi, etc.) și din mass-media.

Despre sursele de informații și cunoștințele necesare desfășurării activităților profesionale și despre modul în care le vom accesa și utiliza vom afla în următoarele minute. Am amintit deja de una dintre aceste surse, de fapt cea mai importantă, instanțele judecătorești de fond.

Cum în actualul context social și legislativ, nu putem aștepta să vină clienții la noi trimiși de instanțele de judecată, este momentul "*să vină moara la sac*", adică să ne căutăm noi potențialii clienți în instanțele de judecată.

Este de la sine înțeles că nu trebuie ratată nici o ocazia de a face cunoscută apartenența noastră la breasla mediatorilor-negociatori și atunci când este cazul și este posibil, de a face și o scurtă prezentare a avantajelor utilizării unui specialist în rezolvarea disputelor. Este necesar să avem cât mai multe contacte cu potențiali clienți, manageri sau conducători de organizații sau asociații, judecători și avocați, experți și notari.

Este chiar indicat să putem încheia câteva înțelegeri de colaborare cu unul sau mai multe cabinete de avocatură, cu unul sau mai multe birouri notariale, cu câteva asociații profesionale, patronale și sindicate.

Acestea sunt sursele cele mai frecvente de dispute și conflicte și de aici ne vor pveni clienții pe viitor.

Nu uita să ai tot timpul agenda la tine și notează-ți orice informație care te poate conduce la un conflict de rezolvat. Trebuie să fii pe fază tot timpul. Pentru acumularea de informații nu există "timp liber".

Iată doar o mică parte din posibilele persoane "sursă de informare" : membrii familiei, vecinii, prietenii, rudele, foștii colegi de muncă sau de școală, membrii clubului tău sportiv, galeria de fotbal sau angajatele și clientelele coaforul pe care-l

ȘCOALA DE VARĂ PROIECT ANUAL DESTINAT DEZVOLTĂRII PROFESIONALE A MEDIATORILOR

Mediator Ana Bălan

Școala de Vară este primul proiect de acest gen care se adresează comunității mediatorilor din România. A fost inițiat de Asociația profesională Colegiul Mediatorilor în anul 2010, cu scopul de a veni în sprijinul mediatorilor în derularea profesiei, prin transferul de cunoștințe, îmbunătățirea abilităților sociale și asumarea unui comportament etic.

Prima ediție, intitulată „**Medierea și mediatorul în contextul comunității**” a fost organizată, cu sprijinul financiar al PriceWaterhouseCoopers România, în perioada 2-5 septembrie 2010, la Academia Sâmbăta – Brâncoveanu din localitatea Sâmbăta de Sus, județul Brașov și a reunit 87 de participanți din 16 județe.

În sensul recomandărilor Uniunii Europene privind punerea în aplicare a medierii ca procedură de rezolvare a conflictelor, prima ediție a Școlii de Vară a pus la dispoziția participanților expertiză și s-a bucurat de prezența unor experți consacrați (practicieni și reprezentanți din mediul academic) în domeniile: administrație publică locală, comunicare, conflictologie școlară, probațiune și criminologie, dezvoltare personală pentru mediatorii - psihanaliză, managementul carierei și cooperare profesională.

Prima ediție a Școlii de Vară s-a încheiat prin: adoptarea unor Rezoluții care vizează direcții de acțiune și cooperare ale mediatorilor pe termen scurt, mediu și lung; susținerea petiției “Sign up for Restorative Justice” inițiată de Forumul European pentru Justiție Restaurativă, prin care se solicită Comisiei Europene și Parlamentului European promovarea pe scară mai largă a practicilor restaurative, inclusiv medierea, în sistemele penale din țările europene.



A doua ediție a Școlii de Vară „**Practica medierii – mai puternici împreună**” a avut loc în perioada 26-28 august 2011, la sediul Institutului Bancar Român și a fost organizată de Asociația Profesională “Colegiul Mediatorilor”, în parteneriat cu Asociația de Mediatori din Domeniul Financiar Bancar FINBAN.

Partenerii media au fost AM PRESS, Amiabil TV, Revista Medierea, JURIDICE.ro, ZIUAVECHE.ro, iar evenimentul a fost susținut de Grupul de firme NIRO Investment.

Printre obiectivele organizatorilor s-au numărat îmbunătățirea practicilor de construire a consensului în contextul micii reforme în justiție și sprijinirea mediatorilor în îmbunătățirea practicii medierii. Ca urmare, agenda a inclus diferite domenii de practică, cu accent pe medierea în afaceri, parteneriate (instanțe judecătorești și parchete), dar și subiecte privind îmbunătățirea practicii și dezvoltarea profesiei, cum sunt sprijinul acordat mediatorilor la început de drum sau etica în mediere. Formatul școlii de vară a fost axat pe dezbateri aplicate și schimb de experiență, invitând participanții, lectorii și persoanele resursă să comunice direct, în grupuri de lucru.

La lucrările celei de a doua ediții a Școlii de Vară au fost prezenți 130 de participanți din 24 de județe și municipiul București.



Ca o chintesență a celei de a doua ediții a Școlii de Vară, redăm câteva dintre ideile reieșite din alocuțiunea impresionantă, prin consistență, originalitate și profunzime a domnului academician dr. Constantin Bălăceanu Stolnici, rostită la deschiderea lucrărilor.

Conflicte apar întotdeauna, fiecare persoană vine cu motivațiile și cu strategiile proprii.

Fiecare om are capacitate de decizie; așadar sistemul decizional este foarte important.

Relația interumană este guvernată de "Teoria jocurilor", iar regulile jocului trebuie respectate; ele limitează Liberul Arbitru.

Există și limitările fizice, urmate îndeaproape de limitările emoționale. Omul nu este o mașină; în comportamentul lui intervin nuanțările date de partea lui emoțională, ceea ce face ca teoria deciziei să fie influențată de perturbările emoționale și limitările umane.

În rezolvarea conflictelor, cea mai eficientă s-a dovedit NEGOCIEREA, proces care are o anumită structură și care se poate prezenta sub modele diferite.

Dincolo de aceste limitări umane, în toată activitatea apare și HAZARDUL, așa încât jocul nostru cu Universul vizează și PROBABILUL.

Al doilea element ce intervine în conflict este ARBITRUL, doar cu rolul de a veghea la respectarea regulilor jocului.

Medierea este dintotdeauna. Activitatea de mediere – mediațiunea - a început din preistorie, când șeful de trib avea funcția de a regla/rezolva conflictele prin mediațiune.

Șamanii, pe lângă funcția religioasă, îndeplineau și funcția de mediatori.

Pe următoarea treaptă a istoriei apare elementul judiciar, care copleșește mediațiunea.

Justiția este legată la ochi, medierea nu. Ea este mai flexibilă și poate face o reverență aspectului emoțional.

Mediatorul are multă flexibilitate, ceea ce nu are nici judecătorul, nici notarul, nici procurorul.

Medierea a fost și este și o formă de întâlnire a familiei.

Medierea ca profesie pornește de la mediere ca funcție umană.

În conflicte interstatale, medierea e foarte importantă.

Spiritual, în mecanismele medierii se intervine și prin religie (intervenția Divină), unele conflicte se rezolvă în biserică.

Medierea ține de mecanismele creierului nostru, de capacitatea noastră de a lua decizii și de a alege; medierea este posibilă pentru că avem creierul uman.

Medierea face parte organică din antropologia umană, ca și atitudinea agresivă, ca și emoționalul.

Medierea poate vindeca și este un element esențial în salvarea familiei; medierea poate evita catastrofa cauzată de divorț.

Avantajele medierii: este flexibilă, nu costă atât de mult și are o bună șansă pentru afirmarea în viitor, pe măsură ce oamenii se vor lămuri că pot ajunge la o soluție fără a apela la instanța de judecată.

Obstacolul principal este mentalitatea care cere să fie parcurse toate etapele unui conflict, să mergi până la cea mai înaltă instanță, chiar dacă pierzi.

În paginile următoare vă prezentăm asociațiile profesionale care au organizat acest eveniment, agenda celor trei zile de lucrări, o parte dintre prezentările invitaților și a concluziilor grupurilor de lucru, precum și alte proiecte derulate de Colegiul Mediatorilor, deschise tuturor mediatorilor care doresc să se implice în activități voluntare.



ORGANIZATORI

COLEGIUL MEDIATORILOR

Profesionalism, exigență, dinamism!

Adrian Bădilă

Președinte, Colegiul Mediatorilor

Asociația profesională a luat ființă în ianuarie 2010 și reunește 115 mediatori autorizați conform Legii 192/2006, din 18 județe - Argeș, Botoșani, Brașov, Călărași, Constanța, Covasna, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Iași, Ilfov, Maramureș, Neamț, Prahova, Sibiu, Suceava, Tulcea, Vrancea și municipiul București.

Obiectivele Colegiului Mediatorilor sunt:

Leadership dinamic și competent

- Relaționare eficientă cu autoritățile centrale și locale;
- Colaborare reciproc avantajoasă cu rețelele profesionale și instituțiile publice sau private.

Transfer de cunoaștere și dezvoltarea abilităților personale:

- Vectorul etic;