

# Десять «ТАК» на користь медіації

*Медіація — це процес переговорів, коли до вирішення спірного питання залучається нейтральна третя сторона — медіатор (посередник), яка веде цей переговорний процес, вислуховує аргументацію сторін щодо суті спору і активно допомагає сторонам зрозуміти свої інтереси, оцінити можливість компромісів і самостійно прийняти рішення, що задовольнить всіх учасників переговорів*

У багатьох країнах, де впроваджувалася медіація, спостерігалася одна і та ж картина: першими чинили спротив просуванню ідеї юристи. На питання, чи слід юристу розглядати медіацію як послугу, яка конкурує з юридичними послугами, слід відповідати тверде «ні». І ось чому.

1) юрист, який діє відповідно до принципів професійної етики повинен діяти в інтересах клієнта максимально ефективно: найбільший результат з найменшими витратами (час і гроші);

2) рекомендуючи медіацію, юрист не втрачає клієнта: будь-яка медіаційна угода повинна складатися за допомогою юриста;

3) додаткові компетенції медіатора дозволяють юристу підняти свою ринкову цінність;

4) поки одні думають про те, що

медіація — конкурентний для юриста інструмент (спосіб) вирішення спору, інші вже пропонують цю послугу на ринку: є загроза запізнитися;

5) навички медіатора підвищують ефективність будь-якого переговорного процесу;

6) переносючи акценти з оцінки правових фактів у минулому на інтереси, які дійсно треба вирішити, ви підвищуєте вірогідність конструктивного вирішення конфлікту і збереження ділових і особистих стосунків сторін конфлікту;

7) медіація, як позасудова процедура вирішення спору, заощаджує кошти на ВСІ судові витрати;

8) рішення, досягнуті під час медіації, як правило, виконуються сторонами самостійно без звернення до державної виконавчої служби;

9) клієнти будуть вдячні за конфі-

денційне вирішення проблеми: збереження репутації, таємниці приватного життя і особистих стосунків між колишніми партнерами;

10) медіатор-юрист отримує винагороду за медіацію: її розмір може розраховуватися не із погодинних ставок медіатора, а в залежності від досягнутого результату, якщо ціна суперечки досить значна.

І ще одне. Переважно медіаторами на Заході є юристи (наприклад, в Британії біля 70%). Фактом також є те, що деякі з них займаються медіацією для «душі»: ніщо не може компенсувати те надзвичайне емоційне задоволення, яке медіатор і сторони отримують внаслідок конструктивного вирішення спору.

*Галина Єрьоменко, к.ю.н.  
Український центр медіації,  
Києво-Могиланська Бізнес-Школа,*