

# Переговори vs Медіація

Читати статтю Галини Єрьоменко на [ЮРЛІГА](#)

**В конкуренції аутсорсинга юридических услуг** часто перемагає той, хто допомагає клієнту більше заробити або менше витратити, вирішуючи проблему в внесудовому порядку, - вважає керівник Українського Центру Медіації Галина Єременко.

**Як відомо, в Верховній Раді** в червні було зареєстровано два проекти закону про медіацію. З проектами з'являється і надія, що на ринку з'явиться більш-менш однакове розуміння суті посередництва в медіації. Часто посередництво і медіацію плутають, повністю ідентифікуючи їх. В той же час медіація - це особливий процес посередництва, основа якого лежить в переговорах за інтересами, що походять з Гарвардської переговорної моделі. Там, де лежить розрив між такими моделями переговорів, як позиційний торг і переговори за інтересами, там же лежить і різниця між простим посередництвом і медіацією.

**Немає неправильних моделей ведення переговорів.** Є моделі, які можуть дати і клієнту, і його законному представнику більше. До таких моделей переговорів відносять переговори за інтересами. Мета таких переговорів: розширення сфери для переговорів за рахунок роботи з інтересами (чим більше інтересів, тим більше можливих варіантів рішень), з новими учасниками, з новими об'єктами. Т.е. чим ширше комбінація початкових даних - тим більше варіантів при пошуку рішень.

**Звичайно цим займаються або самі сторони,** і/або їх представники, і/або посередники (медіатори), володіючи методологією роботи з інтересами в переговорах. В світі все більш популярним стає новий вид послуги - медіація угод. Мета, яку ставлять перед посередником, - пошук оптимальних варіантів угоди з урахуванням інтересів сторін (включаючи психологічні). Як показують дані дослідження, проведеного компанією Хатвейт, по результатах угод, укладених двома тисячами найбільш прибутливих компаній за списком ФОРБС, близько 30% можливої прибутку від таких угод залишається на столі переговорів через низьку якість переговорного процесу.

**И переговоры по интересам, и медиация** имеют одну цель - помочь найти сторонам добавленную ценность в переговорах, а также найти решения, которые были бы оптимальными для всех сторон переговоров. И в первом, и во втором случае «чудо случается» за счет работы с интересами, только в первом случае стороны сами применяют навыки переговорщика по интересам, а во втором случае - прибегают к услугам подготовленного специалиста (медиатора).

**Медиация иногда является единственной**

**возможность** привести стороны к договоренности. Например, медиация является очень эффективной, если стороны не желают встречаться и вести переговоры лично. Другой случай - когда есть часть информации, которая носит конфиденциальный характер, и она может помочь решить вопрос, но не может быть разглашенной второй стороне (при этом ею будет оперировать только посредник) и др.

**Медиация по сравнению с любыми переговорами** - процесс, который имеет четкий алгоритм, который медиатор должен соблюдать для того, чтобы упорядочить процесс поиска решений (главное в нем: сначала - работа с интересами, после этого - поиск вариантов).

**В медиации - выравнивание баланса сил** в переговорах обычно является частью задач, которые решает медиатор. В то время, как в переговорах задача несколько иная: увеличить свою силу и уменьшить силу другой стороны, что является одним из существенных вопросов, решаемых на этапе подготовки к переговорам.

**Если учесть тот факт**, что компании прибегающие к аутсорсингу юридических услуг, всячески оптимизируют этот вид затрат, в соперничестве за клиента будут побеждать те, кто или помогает клиенту зарабатывать больше (т.е. с помощью навыков ведения переговоров по интересам создавать в переговорах добавленную ценность) или тратить меньше (договариваясь во внесудебном порядке с помощью медиатора, если ситуация осложнена конфликтом).