

## Этапы подготовки сторон к переговорам в рамках процедуры медиации

*Генюш Вероника Викторовна*

*Студент (бакалавр)*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, Юридический факультет, Гродно, Беларусь

*E-mail: veronika.genyush@mail.ru*

Процедура медиации как путь поиска решений, основанный на диалоге и взаимном уважении сторон, становится популярным внесудебным альтернативным способом разрешения правовых споров. Стороны самостоятельно находят варианты урегулирования правовых конфликтов при помощи незаинтересованного лица – медиатора. Медиатор же, используя ряд профессионально-психологических навыков, выстраивает переговорный процесс таким образом, чтобы в конструктивном диалоге стороны смогли: 1) понять причину конфликта, 2) прояснить интересы и выявить потребности (свои и оппонента), 3) выработать взаимовыгодное медиативное соглашение.

Тем не менее, в рамках медиации присутствует не только обязательный психологический, но и юридический элемент. Стороны все чаще и чаще прибегают к услугам «юристов-переговорщиков», которые совместно со сторонами в процессе медиации разрабатывают возможные варианты правовых решений конфликта с учётом интересов и возможностей каждой из сторон, а также прогнозируют возможные правовые риски. По нашему мнению, этап переговоров в рамках процедуры медиации является ключевым, поэтому требует тщательной психологической и юридической подготовки не только медиатора, но и сторон. Рассмотрим, что необходимо для результативных и эффективных переговоров в рамках процедуры медиации.

Разработка стратегии. Важно составить общий план по достижению поставленных целей и определить последовательность действий, которые нужно будет предпринять. Впоследствии дополнять и уточнять свой «план действий», чтобы конкретизировать желаемый итог переговоров и правильно распределить время на выполнение задач.

Определить стиль ведения переговоров. Во-первых, необходимо проработать свои негативные установки в отношении противоположной стороны. Важно понимать, что Ваш собеседник – Ваш союзник, при позитивном настроении мы невербально даем понять стороне, что мы готовы вести коммуникацию и искать пути решения конфликта. Во-вторых, особое внимание следует уделить своему эмоциональному состоянию во время беседы. Следует вступать в диалог доброжелательно, без агрессии, не вестись на возможные манипуляции и провокации. Продумать собственные речевые стратегии, какой формат диалога мы выбираем: партнерский или дружеский.

Определить цели переговоров, их желаемый итог. Чтобы определить цель, Д. Гордеева советует максимально конкретно ответить на вопрос: после того как мы обсудим проблему, кто и что сделает? То есть задуматься об изменениях, которые понесут за собой переговоры. Рекомендуют задавать ряд следующих вопросов, чтобы проверить, насколько точно сформулирована цель: «Что сторона будет делать, когда будет исполнять условия соглашения?» Причем необязательно именно «сторона». Вместо этой фразы можно подставить «я буду делать», «мы вместе будем делать». Или еще лучше: «Что я (он, она) конкретно сделаю, когда буду делать это?» [2] (Гордеева, Формула Менеджмента. Как подготовиться к сложным переговорам).

Проанализировать сильные и слабые стороны своей позиции. Обозначить свои реальные возможности. Задать себе вопросы: на чём основывается моя позиция? В чем мое

преимущество? В чем преимущество другой стороны? Смогу ли я исполнить задачи, о которых будет просить сторона?

Собрать информацию об оппоненте, подготовить ряд вопросов противоположной стороне. Если Вы будете понимать, что движет Вашим оппонентом, то сможете контролировать ситуацию. К примеру, какие у стороны основные интересы и какая у них нижняя граница возможных компромиссов. Так возможно быстрее прийти к взаимовыгодному соглашению. Подготавливая уточняющие вопросы, Вы сможете увереннее держаться в рамках переговоров, не тратить время на составление вопросов во время медиации, прояснить интересы стороны.

Разработать несколько вариантов решения Вашей правовой ситуации. Подумайте, что было бы для Вас самым плохим решением в ходе переговоров, а что наоборот – наилучшим вариантом. Определитесь со своими интересами, разработайте ряд предложений, на которые Вы бы согласились. Мысленно расширьте перспективы на несколько лет и оцените каждое Ваше предложение для переговоров. Помните, что Ваши решения и желания не должны ущемлять права противоположной стороны.

Продумать вариант компромиссов. Запишите, что будет, если вы не договоритесь? Какие понесете расходы, что придется делать, чтобы как-то улучшить ситуацию? Кого может затронуть ситуация, если вы не договоритесь? Ответы на эти вопросы помогут понять, насколько значимо проведение переговоров и достижение договоренностей. Постарайтесь найти альтернативные варианты решения, возможных уступок. Используйте метод мозгового штурма с поиском ответов на вопросы: какие иные варианты есть? Какие еще предложения вы можете сделать другой стороне? [1] (Гизерская, Как подготовиться к переговорам. 25 вопросов для формулирования четкой стратегии).

Сформируйте повестку для переговоров. Определите темы для обсуждения. В повестку лучше включать не более трёх вопросов. Рекомендуются формулировать вопросы односложно, выбирать нейтральные конструкции, избегать негативного подтекста. Определяя темы переговоров, сфокусируйтесь на общих со стороной интересах, так шанс найти взаимовыгодное решение в споре возрастёт.

Изучите нормативно-правовую базу по вашему вопросу. Так Вы сможете понять, являются ли Ваши цели законными, сформируете правовое обоснование Вашей позиции, уясните, где и в чём могут быть правовые риски.

Таким образом, этап конструктивных переговоров определяет эффективность процедуры медиации в целом. При грамотной психологической и юридической подготовке сторон возможно разрешить даже самые длительные конфликты, определив спектр дальнейших взаимных действий и ответственности в случае неисполнения условий медиативного соглашения.

### Источники и литература

- 1) Гизерская Е. Как подготовиться к переговорам. 25 вопросов для формулирования четкой стратегии [Электронный ресурс] // Платформа vc.ru информ.-справочный портал. URL: <https://vc.ru/legal/180729-kak-podgotovitsya-k-peregovoram-25-voprosov-dlya-formulirovaniya-chetkoy-strategii> (дата обращения: 10.02.2023).
- 2) Гордеева Д. Формула менеджмента. Как подготовиться к сложным переговорам [Электронный ресурс] // Издательство "МИФ". URL: <https://biz.mann-ivanov-ferber.ru/2021/12/01/kak-podgotovitsya-k-slozhnym-peregovoram/> (дата обращения: 08.02.2023).