

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული ცენტრი

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა

წელწილეული

2016



უნივერსიტეტის
გამომცემლობა

აღმოჩენის როლი სამოქალაქო სამართლებრივი დავების მედიაციის პროცესში

სტატიაში განხილულია ქართულ სამართალში სამოქალაქო სამართლებრივი დავების მედიაციის პროცესში ადვოკატთა წარმომადგენლობით უფლებამოსილებასთან დაკავშირებული საკითხები. ნაშრომში მნიშვნელოვანი ადგილი დაეთმო მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის მიზანშეწონილობის შეფასებას; აგრეთვე განხილულია ადვოკატის მიერ მედიაციის, როგორც დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული ფორმის, ინიცირების საკითხი; განისაზღვრა ადვოკატის მიერ კლიენტის საუკეთესო ინტერესების გამოკვლევის შედეგად საკუთარი სამოქმედო სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავების მეთოდოლოგია; ნაშრომში აგრეთვე განისაზღვრა ადვოკატის მიერ საქმისა და კლიენტის მომზადებისათვის განსახორციელებელი პროცედურები. საბოლოოდ, მსჯელობის შედეგად ჩამოყალიბდა საკანონმდებლო რეკომენდაციები.

საკანონო სიტყვები: მედიაცია, ადვოკატი, საკანონმდებლო რეგულირება, ეთიკა.

1. შესავალი

მედიაცია დავის გადაწყვეტის ერთ-ერთი არაფორმალური საშუალებაა. „ეს არის მხარეთა თავისუფალ ნებაზე დამყარებული პროცედურა, რომლის დროსაც დავის საბოლოოდ გადაწყვეტის უფლების არქონე მედიატორი სისტემატურად უწყობს ხელს მხარეთა შორის კომუნიკაციას, რათა შესაძლებელი გახადოს მოდავეთა თვითპასუხისმგებლობაზე დამყარებული შეთანხმების მიღწევა“.¹ საერთაშორისო მედიაციის პრაქტიკას უფრო ხანგრძლივი ისტორია აქვს, ვიდრე თეორიულს.² მეოცე საუკუნის 70-80-იანი წლებში ეს ინსტიტუტი სწრაფად განვითარდა ისეთ ქვეყნებში, როგორებიცაა: აშშ, ავსტრალია, კანადა, ინგლისი და უელსი.³

საქართველოში მედიაციის ინსტიტუტი საკანონმდებლო ცვლილებების შედეგად დამკვიდრდა. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი (შემდგომში – სსსკ) განსაზღვრავს სავალდებულო სასამართლო მედიაციის საშუალებით განსახილველ დავებს, თუმცა შეთანხმების არსებობის შემთხვევაში, სასამართლო მედიაცია ნებისმიერ კერძოსამართლებრივ დავას განიხილავს.⁴

* სამართლის მაგისტრი, თსუ-ის იურიდიული ფაკულტეტი.

¹ Hopt K. J., Steffek F., Mediation: Rechtsvergleich, Regelungsmodelle, Grundsatzprobleme, in: Hopt K. J., Steffek F., Mediation, Rechtstatsachen. Rechtsvergleich, Regelungen, “Mohr Siebeck”, Tübingen, 2008, 12. ციტირებულია: ცერცვაძე გ., დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული ფორმა – მედიაცია (ზოგადი მიმოხილვა), დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული მეთოდების სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტი, თბ., 2010, 37, <http://d252441.u-telcom.net/books/Full_Version/sajaro/mediacia.pdf>.

² Kleiboer M., Understanding Success and Failure of International Mediation, Journal of Conflict Resolution, VOL. 40. No. 2, 1996, 360, <<http://www.engagingconflict.it/ec/wp-content/uploads/2012/06/Kleiboer-understanding-Success-and-Failure-of-International-Mediation.pdf>>.

³ Alexander N.M., Global Trends in Mediation: Riding the Third Wave, Centrale für Mediation, Otto Schmidt Verlag DE, 2003, 7.

⁴ აქვე უნდა აღინიშნოს, სსსკ-ის 187³-ე მუხლის 1-ლი ნაწილით შეზღუდულია სასამართლო მედიაციის კომპეტენცია და განსაზღვრულია, რომ სასამართლო მედიაციის ფარგლებში შესაძლებელია განიხილებოდეს საოჯახო სამართლიდან წარმოშობილი დავები, გარდა შვილად აყვანისა, შვილად აყვანის ბათილად ცნობისა, მშობლის უფლების შეზღუდვისა და მშობლის უფლების ჩამორთმევისა. სასამართლო მედიაცია უფლებამოსილია, განიხილოს სამეზობლო და სამემკვიდრეო სამართლიდან წარ-

მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტა გამართლებულია, თუკი ამ გზით ხერხდება მხარეთა საუკეთესო ინტერესების დაკმაყოფილება და პროცესი არ იქცევა ფინანსური და დროის რესურსის კლიენტის ინტერესთა საწინააღმდეგოდ ფლანგვად. ამის მიღწევა ბევრად არის დამოკიდებული პროცესში ადვოკატთა მონაწილეობაზე.

ადამიანები, რომლებიც ფრთხილად ემზადებიან მედიაციისათვის, როგორც წესი, აღწევენ უკეთეს შედეგებს, ვიდრე ისინი, ვინც ამას არ აკეთებენ.⁵ ამდენად, გასაოცარია, თუ რატომ იწყებენ ადამიანები მოლაპარაკებას სათანადო მომზადების გარეშე.⁶ ამ ეტაპზე ადვოკატის სწორად განხორციელებული ქმედებები განსაზღვრავს არა მხოლოდ კონკრეტული კლიენტის ინტერესების განხორციელებას, არამედ საზოგადოების მხრიდან მედიაციისადმი ნდობის დამკვიდრებას, ინსტიტუტის განვითარებას.

„ჯერჯერობით ქართველი კანონმდებელი მხოლოდ ეპიზოდური რეგულირებით შემოიფარგლება“⁷ და მედიაციის რეგულირებასთან დაკავშირებული დისკუსია საქართველოში მხოლოდ ახლა იწყება.⁸ შესაბამისად, სამოქალაქოსამართლებრივი დავების მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატთა როლის საკითხიც უპასუხოდაა დარჩენილი, სახეზეა კანონმდებლობის ხარვეზი. ეს ზრდის საკითხის კვლევის მნიშვნელობას, საქართველოს კანონმდებლობაში შემდგომში განსახორციელებელი ცვლილებების წარმოჩენის მიზნით“.

ნაშრომის მიზანია ქართულ სამართალში სამოქალაქოსამართლებრივი დავების მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატთა წარმომადგენლობით უფლებამოსილებასთან დაკავშირებული საკითხების კვლევა, ადვოკატთა მიმართ ვალდებულებათა, მოთხოვნათა დადგენა. შემუშავდება კანონმდებლობის სრულყოფის რეკომენდაციები.

მიზანი მიიღწევა კვლევის ანალიტიკური, ისტორიული, შედარებითსამართლებრივი მეთოდების გამოყენებით. გაანალიზდება აღნიშნულ საკითხთან მიმართებით მნიშვნელოვნად მიჩნეული რეგულაციები.

შესავლის შემდგომ, ნაშრომის მეორე თავი დაეთმობა მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის მიზანშეწონილობის შეფასებას; მესამე თავში განიხილება ადვოკატის მიერ მედიაციის, როგორც დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული ფორმის, ინიცირების საკითხი; მეოთხე თავი განსაზღვრავს ადვოკატის მიერ კლიენტის საუკეთესო ინტერესების გამოკვლევის შედეგად საკუთარი სამოქმედო სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავებას; მეხუთე თავი შეეხე-

მოშობილი დავა, და მხარეთა თანხმობის შემთხვევაში ნებისმიერი სხვა დავა. საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე (შემდგომში – სსმ), 1106-ის, 14.11.1997, [ცვლილების რედაქცია: სსმ, 5550-რს, 20.12.2011]; სსსკ-ის 187³ მუხლი, სსმ, 1106-ის, 14.11.1997, [ცვლილების რედაქცია: სსმ, 5550-რს, 20.12.2011]; კანონმდებელი ითვალისწინებს სხვა სახის მედიაციასაც, როგორც არის სანოტარო, სამედიცინო, საგადასახადო და სხვ. განსახილველი დავის საგნები თითოეულ შემთხვევაში კანონმდებლობით ცალკეულად არის განსაზღვრული. სანოტარო მედიაციით განსახილველი დავები დადგენილია ნოტარიატის შესახებ საქართველოს კანონის 38¹-ე მუხლის 1-ლი ნაწილით. ამ შემთხვევაში სანოტარო მედიაცია უფრო შეზღუდულია და ამ მედიაციის საშუალებით არ განიხილება ის დავა, რომელზეც კანონმდებლობით მედიაციის სპეციალური წესი არის დადგენილი. სსმ, 04.12.2009, 2283-III [ცვლილების რედაქცია: სსმ, 5851-ის, 16.03.2012]; სამედიცინო მედიაციის განხორციელების ღონისძიებათა შესახებ საქართველოს მთავრობის მე-80 დადგენილების მე-2 მუხლის ე) პუნქტით განისაზღვრება სამედიცინო მედიაციით განსახილველი დავა. სსმ, 29.02.2012; საქართველოს ორგანული კანონი შრომის კოდექსის 48¹-ე მუხლი ითვალისწინებს კოლექტიური დავის განხილვას მედიაციის გზით, სსმ, 4113-რს, 17.12.2010, [ცვლილების რედაქცია: სსმ, 729-III, 12.06.2013]; საგადასახადო მედიაცია განისაზღვრება საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – შემოსავლების სამსახურის სტრუქტურული ერთეულების დამტკიცების თაობაზე უფროსის ბრძანებით, 2742, მე-12¹ მუხლი, 02.06.2011, [ცვლილების რედაქცია: სსმ, 21623, 20.05.2013].

⁵ Lewicki & Hiam, 2006, 41-70, ციტირებულია: Craver C. B., *Effective Legal Negotiation and Settlement*, Sixth edition, 2009, 46.

⁶ Craver C. B., *Effective Legal Negotiation and Settlement*, Sixth Edition, 2009, 46.

⁷ *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 18, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>, [05.07.2013].

⁸ იქვე.

ბა ადვოკატის მიერ საქმის შესაბამის მომზადებას; მეექვსე თავში განიხილება კლიენტის მომზადება პროცესისათვის; დასკვნაში ჩამოყალიბდება კვლევის შედეგად მიღებული რეკომენდაციები.

2. მედიაციის პროცესში ადვოკატის ჩართვის მიზანშეწონილობის შეფასება

სტატისტიკის თანახმად, სამოქალაქოსამართლებრივი დავების უმრავლესობა გადაიჭრება მედიაციის საშუალებით.⁹ მედიაციის სტანდარტულ შემთხვევებში მოიაზრება პროცესის მიმდინარეობა მხოლოდ მხარეთა მონაწილეობით, თუმცა წარმომადგენელთა, ადვოკატთა ჩართულობას მედიაციის პროცესში ითვალისწინებს *Uniform Mediation Act*.¹⁰ კერძოდ, ამ აქტის მე-10 მუხლის თანახმად, „ადვოკატს ან სხვა ინდივიდს, რომელსაც აქვს მინიჭებული უფლება-მოსილება, არის დანიშნული მხარის მიერ, შეუძლია, მხარესთან ერთად მიიღოს მონაწილეობა მედიაციის პროცესში“.¹¹ აქტი მხარეებს ანიჭებს არჩევანის თავისუფლებას. არ არის დადგენილი მოთხოვნა, რომ წარმომადგენელი ჩაერთოს პროცესში, თუმცა ეს შესაძლებელია.

დღესდღეობით, ზოგიერთ სახელმწიფოში, მედიაციის პროცესზე ადვოკატისა და კლიენტის ერთობლივი დასწრება ნორმად ითვლება. ასეთ დროს მოლაპარაკებებს, ძირითადად, ადვოკატი აწარმოებს (მაგალითად, განქორწინების საკითხთან დაკავშირებული მედიაციისას). ის, თუ როგორ გადაწყდება ეს საკითხი, მიიჩნევა ადგილობრივი კულტურის, ასევე დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საშუალებათა გაერთიანებების გავლენის შედეგად.¹² თუმცა ფაქტია, რომ 21-ე საუკუნის სამოქალაქოსამართლებრივი დავების მედიაციის პროცესში დომინირებენ ადვოკატები, რომლებიც სხვა სახის პროცესებში წარმომადგენლობას „გაურბიან“.¹³

იურიდიულ ლიტერატურაში გავრცელებული შეხედულების თანახმად, მხარეთა წარმომადგენლები ადვოკატები არიან, და ისინი, ალტერნატიული განსაკუთრებული უფლებამოსილებებით, იცავენ მარწმუნებელთა კანონიერ ინტერესებს. სამოქალაქო სამართლის თეორიაში დღეს აღიარებულია შეხედულება, რომ გარიგებას დებს წარმომადგენლის პიროვნება, ხოლო შედეგები წარმოდგენილი პირის მიმართ დგება. ის, რომ წარმომადგენლის მეშვეობით გარიგების შედეგები წარმოდგენილ პირს ეხება, ემყარება მოქმედი პირების ნებას და კანონს, რომელიც აღიარებს ამ პირთა ნებას.¹⁴

„საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი სასამართლო მედიაციის თავში არაფერს ამბობს მხარეთა წარმომადგენლებზე (ადვოკატებზე), თუმცა კანონის სიტყვასიტყვითი განმარტებიდან თუ ამოვალთ, გამოდის, რომ სიტყვა „მხარეში“ იგულისხმება როგორც უშუალოდ დავის მონაწილე პირი, ასევე მისი წარმომადგენელიც. შესაბამისად, რაიმე განსაკუთრებული ხაზგასმა ადვოკატის მონაწილეობის შესახებ მედიაციის პროცესში ცალკე საკანონმდებლო ნორმის სახით საჭირო არ არის. აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ მედიაციის პროცესში თავისუფლად შესაძლებელია ადვოკატების მონაწილეობა“.¹⁵

⁹ *Melnick J. D.*, Lost Opportunities in Mediation, *Westlaw Journal Securities Litigation and Regulation*, Vol. 19, issue 4, 2013, 1, <<http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Melnick-Opportunities-Mediation-2013-06-25.pdf>>.

¹⁰ აღნიშნული აქტი მიღებულ იქნა 2001 წელს.

¹¹ *Uniform Mediation Act*, მუხლი 1, <<http://www.mediate.com/articles/umafinalstyled.cfm>>.

¹² *Coltri L. S.*, *Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach*, 2nd Edition, University of Maryland, University College, 2010, 78.

¹³ *Rubin M. A.*, *Spector B. F.*, Ethical Conundrums For the 21st Century Lawyer/Mediator “Toto I’ve got a Feeling We’re Not in Kansas Any More”, *American Journal of Mediation*, Vol. 2, 2008, 75.

¹⁴ *ჭანტურია ლ.*, სამოქალაქო სამართლის ზოგადი ნაწილი, სახელმძღვანელო, თბ., 2011, 422.

¹⁵ *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 238, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>, [05.07.2013].

საქართველოში საადვოკატო საქმიანობასთან დაკავშირებულ საკითხებს აწესრიგებს „საქართველოს კანონი ადვოკატთა შესახებ.“ „ადვოკატს უფლება აქვს, წარმოადგინოს და დაიცვას კლიენტი, მისი უფლებები და თავისუფლებები საკონსტიტუციო, უზენაეს და საერთო სასამართლოებში, არბიტრაჟში და გამოძიების ორგანოებში, სხვა ფიზიკურ და იურიდიულ პირებთან“.¹⁶ ამ ნორმითაც უშუალოდ მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობა არ არის გათვალისწინებული, თუმცა, ვინაიდან დაშვებულია კლიენტის წარდგენა „სხვა ფიზიკურ და იურიდიულ პირებთან“, დგინდება, რომ ადვოკატს აქვს უფლება, იყოს წარმომადგენელი მედიაციის პროცესში.

*Model Rules of Professional Conduct*¹⁷ განსაზღვრავს შემთხვევებს, როდესაც ადვოკატმა არ უნდა წარმოადგინოს კლიენტი, ხოლო როდესაც ურთიერთობა უკვე არსებობს, შეწყვიტოს იგი.¹⁸ აქედან გამომდინარე, დგინდება, რომ საქმეში წარმომადგენლად დანიშვნამდე, მოსამზადებელ ეტაპზე, ადვოკატი ვალდებულია, გამოიკვლიოს მისი წარმომადგენლად ჩართვის მიზანშეწონილობა, არსებობს თუ არა წარმომადგენლობაზე უარის თქმის საფუძველი. თუ პასუხი აღმოჩნდება დადებითი, შემდგომი ნაბიჯები უნდა იყოს ამ გარემოების შესაბამისი. აღნიშნული მოთხოვნის გაუთვალისწინებლობა უარყოფითი შედეგების მომტანი იქნება კლიენტისათვის, ვინაიდან იგი უშედეგოდ დაკარგავს დროსა და ფინანსურ რესურსს.

როგორც აღინიშნა, მანამ, სანამ განისაზღვრება მედიაციის პროცესში ადვოკატის წარმომადგენლობის საკითხი, აუცილებელია დადგინდეს, რამდენად მიზანშეწონილია ეს. რა მოიზარება „მიზანშეწონილობის“ ცნებაში? ამის განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია კონკრეტული ფაქტორები. კერძოდ: ის დადებითი თუ უარყოფითი შედეგები, რაც ზოგადად არის დამახასიათებელი მედიაციის პროცესში ადვოკატის ჩართულობისათვის; ყოველი კონკრეტული საქმის გარემოებები, სპეციფიკა; იმ ადვოკატის პიროვნული თუ საკვალიფიკაციო მახასიათებლები, რომელიც წარმომადგენლად მოიზარება.

აღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინება აუცილებელია, ვინაიდან მხარეთა წარმომადგენლების მოქმედება, როგორც წესი, მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს პროცესის შედეგებს.

2.1. მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის შესაძლო დადებითი შედეგები

ადვოკატთა უმთავრესი როლი მედიაციის პროცესში გამოიხატება მხარეთათვის (წარმოდგენილ პირთათვის) რჩევა-დარიგების მიცემით, მხარეთა ინფორმირებით განსახილველ საკითხთან დაკავშირებით.¹⁹ ადვოკატებს შეუძლიათ, აუხსნან კლიენტს მედიაციის პროცესის არსი და ამ პროცესის დადებითი მხარეები; მოამზადონ კლიენტი თანამშრომლობითი მოლაპარაკებისათვის; ეფექტურ ადვოკატს შეუძლია, დაეხმაროს კლიენტს სანდო მედიატორის მოძიებაში, რომელიც თავს გაართმევს დავის საგანს.²⁰ ეთიკური თვალსაზრისით, მედიატორს ეკრძალება მედიაციის პროცესის მიმდინარეობისას სამართლებრივი რჩევების გაცემა.²¹ ე.ი. ადვოკატთა ჩართულობა საჭიროა იმისათვის, რათა განუმარტონ მხარეებს მათი სამართლებრივი მდგომარეობა, რაც მათ დაეხმარება საკუთარი ინტერესების უკეთ გაცნობიერებაში.²² გარდა ამისა, წარმომადგენლები ვალდებული არიან, მხარეებს მიაწოდონ ინფორმაცია პროცე-

¹⁶ საქართველოს კანონი ადვოკატთა შესახებ, მე-4 მუხლი, 1-ლი ნაწილი. № 976 20.06.2001.

¹⁷ The ABA Model Rules of Professional Conduct მიღებული 1983 წელს. ეს აქტი წარმოადგენს ეთიკურ წესებს. მან ჩაანაცვლა 1969 მიღებული აქტი “Model Code of Professional Responsibility”.

¹⁸ ABA Model Rules of Professional Conduct, 1.16 მუხლი.

¹⁹ *ცერცვაძე ვ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 236, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>>[05.07.2013].

²⁰ *Coltri L.S.*, Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 79.

²¹ იქვე, 80.

²² იქვე, 79.

სის მიმდინარეობის შესახებ.²³ ამის გათვალისწინებით, დგინდება, რომ კლიენტის სამართლებრივი დაცულობისა და პროცესის მიმდინარეობის შესახებ ინფორმირებულობის უზრუნველყოფის მიზნით, სასურველია ადვოკატის ჩართულობა.

უნდა აღინიშნოს, მედიაციის პროცესში ადვოკატთა მონაწილეობის ერთ-ერთ საუკეთესო შედეგად მოიაზრება ის, რომ ადვოკატის დახმარებით, ინტერესთა ანალიზისა და მომზადების საფუძველზე, მარტივად ხდება ურთიერთობის შედეგად მიღწეული შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივის (შემდგომში – BATNA) ნათელყოფა. იურისტი ეხმარება კლიენტს, გამოარკვიოს მისი ქვეცნობიერი ინტერესი, ღირებულებები, საჭიროებები და პრინციპები.²⁴

იურისტს შეუძლია, დაამშვიდოს აღელვებული და შეშინებული კლიენტი. იმ შემთხვევაში, თუკი გამოიყენება შეფასებითი მედიაცია,²⁵ წარმომადგენელი კიდევ უფრო მეტად მუშაობს კლიენტთან იმისათვის, რათა დაარეგულიროს მისი არაკეთილგონივრული მოლოდინები.²⁶

მედიაციის პროცესში ადვოკატის ჩართულობის კიდევ ერთი დადებითი შედეგი არის ის, რომ ეს გარემოება აბალანსებს მხარეთა უთანასწორობას. ნარჩუნდება „ნეიტრალურობა“²⁷ პროცესში.²⁸

ყოველივე ზემოაღნიშნულის შესაბამისად, ხაზგასმული დადებითი ფაქტორების გათვალისწინებით დგინდება, რომ, იმისათვის, რათა საზოგადოებამ მიიღოს მაქსიმალური სარგებელი მედიაციისაგან, საჭიროა პროცესში წარმომადგენელთა ჩართვა, თუმცა ფრთხილად.²⁹ პირები, რომლებიც პროცესში არ სარგებლობენ ადვოკატის წარმომადგენლობით, სავარაუდოდ, ვერ მოემზადებიან და ვერ მოახერხებენ საკუთარი პოზიციების ეფექტურ წარმოჩენას.³⁰

2.2. მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის შესაძლო უარყოფითი შედეგები

ზოგიერთი ინდივიდის მხრიდან ადვოკატის წარმომადგენლობა მედიაციის პროცესში უარყოფით შეფასებას იმსახურებს.³¹ ასეთი დამოკიდებულების საფუძველად რიგი ქვემოთ განხილული გარემოებებისა სახელდება:

²³ *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 236, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>, [05.07.2013].

²⁴ *Coltri L. S.* Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, 2nd Edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.

²⁵ თეორიაში განასხვავებენ სამი ძირითადი სახის მედიაციას. ესენია: შეფასებითი (evaluative), ხელისშემწყობი (facilitative) და ტრანსფორმაციული (transformative). ხელისშემწყობი მედიაციის დროს მედიატორი აადვილებს მხარეთა შორის ურთიერთობებს. მას შეუძლია, დასვას შეკითხვები, უზრუნველყოს პროცესის მიმდინარეობა. იგი თავს იკავებს შენიშვნებისა და რეკომენდაციების გაცემისაგან და მხარეებს საშუალებას აძლევს, თავად მიიღონ გადაწყვეტილება. მედიატორის ძირითადი მიზანია მხარეთა ინტერესების გამოკვეთა. ტრანსფორმაციული მედიაციის მეთოდის გამოყენებით მხარეებს საშუალება ეძლევათ, ორიენტირებული იყვნენ არა მხოლოდ მათთვის სასარგებლო გადაწყვეტილებაზე, არამედ გაითვალისწინონ მეორე მხარის მოთხოვნები. მედიატორი საშუალებას აძლევს მხარეებს, გაიგონ დაპირისპირებული მხარის საჭიროებები. რაც შეეხება შემაჯამებელ მედიაციას, ამ დროს მედიატორი აფასებს არსებულ ვითარებას, აძლევს რჩევებს მხარეებს, სთავაზობს დავის გადაწყვეტის გზებს, აქტიურ გავლენას ახდენს საბოლოო გადაწყვეტილების შინაარსის ჩამოყალიბებაზე.

²⁶ *Coltri L. S.*, Alternative dispute resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.

²⁷ ნეიტრალურობა მიიჩნევა მედიაციის პროცესის ერთ-ერთ ფუნდამენტურ პრინციპად.

²⁸ *Helm B., Scott S.*, Advocacy in Mediation, ციტირებულია: *Kestner P.B.* Education and Mediation: Exploring the Alternatives, American Bar Association, 1988, 382.

²⁹ *Riskin L.L.*, Mediation and lawyers, Ohio State Law Journal, Vol. 43:29, 1982, 41, <<http://Heinonline.org>>.

³⁰ *Folberg J., Rosenberg J., Barret R.*, Use of ADR in California Courts: Findings & Proposals, University of San Francisco law review, Vol. 26, 1992, 394.

³¹ *Clark B.*, Lawyers and mediation, United Kingdom, 2012, 105.

ზოგჯერ მედიაციის პროცესში მონაწილეობა ადვოკატებმა შესაძლებელია, ბოროტად გამოიყენონ და, არაკეთილსინდისიერების შემთხვევაში, დავა, გარკვეული მატერიალური სარგებლის მიღების მიზნით შეგნებულად განელონ დროში.³² ამასთან, ზოგიერთი იურისტი, ანგარების ან იურისტთა სტანდარტული მსოფლმხედველობის გამო შესაძლებელია, შეეცადოს კლიენტის ყურადღების გადატანას დავის გადანყვეტის წინააღმდეგობრივ მეთოდზე.³³ იურისტს შეუძლია, მედიაცია აქციოს დაპირისპირებულ მდგომარეობად, რომელიც მოლაპარაკებას გადაიყვანს შეჯიბრებით და მწვავე კონფლიქტში.³⁴ აგრეთვე, ადვოკატებს შესაძლებელია, გაუჭირდეთ მედიაციის პროცესში წარმომადგენლის როლთან ადაპტაცია.³⁵

ადვოკატის ჩართულობის ერთ-ერთ უარყოფით შედეგად აგრეთვე მიიჩნევა ის, რომ კლიენტი, პრობლემისათვის თვალის გასწორების ნაცვლად, შესაძლებელია, დამოკიდებული გახდეს ადვოკატზე. მოლაპარაკებას აწარმოებდეს მხოლოდ იურისტი, და არა მხარე.³⁶

აგრეთვე, ადვოკატს შეუძლია, მედიაცია გამოიყენოს როგორც მონაწილემდეგე მხარის კონფიდენციალური ინფორმაციის მიღების საშუალება.³⁷

ხსენებულ მიზეზთა გამო, ზოგიერთ შემთხვევაში მედიატორი შეგნებულად ცდილობს, შეამციროს ან გამორიცხოს იურისტთა მონაწილეობა პროცესში. ასეთი შემთხვევები განსაკუთრებით ხშირია გაყრის, ბავშვის მეურვეობის და სხვა ოჯახური დავების მედიაციის დროს.³⁸

2.3. ადვოკატის მიერ მედიაციის საშუალებით დავის გადანყვეტის გონივრულობის შეფასება, როგორც აუცილებლობა, ყოველი კონკრეტული საქმის გარემოებების გათვალისწინებით

ზოგადად, კონფლიქტის არსებობის შემთხვევაში, მხარეებს აქვთ საკითხის გადანყვეტის სამი შესაძლო ალტერნატივა: 1. დავისათვის თავის შეგნებულად არიდება, კონფლიქტის არსებობის იგნორირება; 2. თავდასხმითი რეაგირება, რაც მოიცავს სამართლებრივ დავას, ფიზიკურ ან სიტყვიერ კამათს, დაშინებას; 3. შემრიგებლური რეაგირება, რაც მოიაზრებს მოლაპარაკების წარმოებას, მედიაციას.³⁹

ე.ი. მოლაპარაკების წარმოება ყოველთვის არ არის საუკეთესო არჩევანი. ზოგიერთ შემთხვევაში, მხარეთა ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის, საუკეთესო გადანყვეტა შესაძლებელია იყოს არა მორიგება, არამედ მათი დავის მესამე პირის (მოსამართლის ან არბიტრის) მიერ გადანყვეტა.⁴⁰

ამ საკითხის გადასაწყვეტად – არის თუ არა მედიაცია კონკრეტულ შემთხვევაში დავის გადაჭრის შესაბამისი საშუალება, აუცილებელია ყოველი მოცემული მდგომარეობის მახასიათებლების გათვალისწინება.⁴¹

³² *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 240, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>>, [05.07.2013].

³³ *Coltri L. S.*, *Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach*, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.

³⁴ იქვე, 81.

³⁵ *Clark B.*, *Lawyers and mediation*, United Kingdom, 2012, 106.

³⁶ *Coltri L. S.*, *Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach*, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.

³⁷ იქვე, 81.

³⁸ *Ware S. J.*, *Principles of Alternative Dispute Resolution*, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 274.

³⁹ *Jernigan M., Lord R. B.*, *The Mediator's Role in the Family Business*, *American Journal of mediation*, Vol. 2, 2008, 53, <Heinonline.org>.

⁴⁰ *Glick T.*, *Creative Mediation*, North Charleston, 2012, 99.

⁴¹ *Hames D. S.*, *Negotiation Closing Deals, Settling disputes and Making Team Decisions*, Printed in the United States of America, 2012, 11.

შემდეგი გარემოებების არსებობის შემთხვევაში, მედიაციის წარმატების ალბათობა მატულობს: მოდავე მხარეთა შორის უკვე არსებობს ურთიერთანამშრომლობის სხვა შემთხვევა; დავა არ გრძელდებოდა ხანგრძლივად; არსებობს მორიგების „იძულების“ გარე ფაქტორები, ზენოლა; დავა არის დაბალი ან საშუალო სიმწვავის;⁴² მხარეებს აქვთ გაცნობიერებული საკუთარი მიზნები;⁴³ არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ კლიენტი მედიაციის საშუალებით მიიღებს უფრო ფასეულ შედეგებს, ვიდრე ეს მოხდება კონფლიქტის გაგრძელების შემთხვევაში; მხარეთათვის ძნელია ან შეუძლებელი პირდაპირი მოლაპარაკების⁴⁴ წარმოება.⁴⁵ მოლაპარაკება აგრეთვე მაშინაა მიზანშეწონილი, თუკი ორივე მხარეს სურს ერთმანეთისაგან რაიმეს მიღება.⁴⁶ ასევე გამართლებულია მაშინ, როდესაც: მხარეთა შორის არსებობს კომუნიკაციის პრობლემა; სახეზეა მათ კულტურათა შორის არსებითი სხვაობა; ამავე საქმეზე დავის გადანაცვების სხვა საშუალება აღმოჩნდა წარუმატებელი.⁴⁷

საყურადღებოა, რომ მედიაციის საშუალებით დავის გადანაცვება არ არის შესაფერისი იმ კლიენტისათვის, რომლის ინტერესთა დაკმაყოფილებაც მხოლოდ სასამართლოსათვის მიმართვის გზითაა შესაძლებელი.⁴⁸ მედიაცია ვერ იქნება წარმატებული ვერც არათანასწორი მხარეების დავის შემთხვევაში.⁴⁹

როგორც ზემოთაც აღინიშნა, ადვოკატს, კლიენტთან კონსულტაციების გავლის შემდგომ, ყოველი კონკრეტული საქმის სპეციფიკისა და დეტალების გათვალისწინებით, უნდა ჰქონდეს ამ საკითხის სწორად გადანაცვების უნარი.⁵⁰ გადანაცვებების მიღების პროცესში ადვოკატი უნდა მოქმედებდეს კლიენტის საუკეთესო ინტერესებიდან გამომდინარე.⁵¹

2.4. მედიაციის მიმართ ადვოკატის დამოკიდებულების შეფასების აუცილებლობა, როგორც მისი წარმომადგენლად დანიშვნის წინაპირობა

იურისტთა უმრავლესობას არც ესმის მედიაცია და არც აქვთ ამის სურვილი. როგორც მინიმუმ, არსებობს ამის სამი მიზეზი: იურისტთა მსოფლმხედველობა სამყაროს მიმართ, ეკონომიკური ფაქტორები და თანამედროვე სამართლის პრაქტიკის სტრუქტურა, მედიაციის სფეროში ტრენინგების სიმცირე.⁵²

სტატისტიკურად არსებობს დაახლოებით 85%-იანი შანსი იმისა, რომ მედიაციის საშუალებით დავა მოგვარდება. ამის გათვალისწინებით, ადვოკატი აღნიშნულ ინსტიტუტს უნდა აღიქვამდეს როგორც დავის განხილვის საბოლოო ინსტანციას, და კლიენტიც შესაბამისად უნდა მოამზადოს.⁵³

⁴² *Domenici K., Littlejohn S.W.*, Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, 2nd ed., 2001, 41.

⁴³ იქვე, 42.

⁴⁴ აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ძირითადი მახასიათებელი, რაც განასხვავებს მედიაციასა და პირდაპირ მოლაპარაკებებს, არის მედიატორის ჩართულობა.

⁴⁵ *Folberg G.*, Mediation The Roles of Advocate and Neutral, Second edition, Printed in the United States of America, 2011, 242.

⁴⁶ *Hames D. S.*, Negotiation, Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, 2012, 11.

⁴⁷ *Folberg J., Rosenberg J., Barrett R.*, Use of ADR in California Courts: Findings & Proposals, University of San Francisco Law Review, Vol 26, 1992, 410.

⁴⁸ *Ware S.J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 311.

⁴⁹ *Leviton S. C., Greenstone J. L.*, Elements of Mediation, Printed in the United States of America. 2004, 38.

⁵⁰ *Berman L.J.*, Mediations's Evolution in Social: Where it has been and where it is going, Published in Advocate Magazine, 2012, 2, <<http://www.mediationtools.com/articles/EvolutionMediationSoCal.html>>.

⁵¹ *Garner B.*, (Editor), Black's Law Dictionary, 2nd ed., Thomson West, 2004, 1315.

⁵² *Riskin L.L.*, Mediation and Lawyers, Ohio State Law Journal, Vol. 43:29, 1982,43, <<http://Heilonline.org>>.

⁵³ *Mann V. J.*, The Mediation Paradox: Collaborative Combat, 2011, 10, <<http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Mann-Mediation-Paradox-2011.pdf>>.

ABA Model Rules of Professional Conduct-ის 1.1 მუხლი ადგენს, რომ ადვოკატი უნდა ფლობდეს შესაბამის „უნარებს“ იმისათვის, რათა გახდეს წარმომადგენელი მედიაციის პროცესში. აქვე ისმის კითხვა: რა მოიაზრება „უნარების“ ცნებაში? განმარტება არის შემდეგი: იმისათვის, რათა ადვოკატმა ჯეროვნად განახორციელოს საკუთარი წარმომადგენლობითი ხასიათის უფლებამოსილება მედიაციის პროცესში, საკმარისი არ არის მხოლოდ სამართლის ცოდნა, პრაქტიკა, და ის ჩვევები, რაც დავის გადაწყვეტის სხვა საშუალებების გამოყენებისას არის საჭირო; არც ისაა საკმარისი, რომ დავის გადაწყვეტა შინაარსობრივად გადაწყვეტადი იყოს მედიაციის საშუალებით.

ადვოკატი ვალდებულია, იცნობდეს მედიაციის სპეციფიკას, აცნობიერებდეს მისი გამოყენების თანმდევ შესაძლო დადებით თუ უარყოფით შედეგებს; ჰქონდეს პიროვნული თუ პროფესიული მახასიათებლები, რაც მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის წინაპირობად მიიჩნევა; თავად იყოს მედიაციის პროცესის მიმართ ნდობით განწყობილი.

ე.ი. ადვოკატებს, მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის შემთხვევაში, გარდა მათ მიმართ ზოგადად დადგენილი მოთხოვნებისა, უნდა დაეკისროთ დამატებითი ვალდებულება, რაც გამოიხატება მათი პიროვნული დამოკიდებულების შეფასებით მედიაციის მიმართ.

აქვე აღსანიშნავია, რომ ადვოკატთა ახალ თაობას ბოლო დროს მეტი ცოდნა აქვს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის შესახებ.⁵⁴ კვლევების თანახმად, ისინი მედიაციას იმიტომ ირჩევენ, რომ სჯერათ ამ ინსტიტუტისა და ამას არ აკეთებენ ფინანსური სარგებლის მიღების მიზნით.⁵⁵ სწორედ ასეთი უნდა იყოს ადვოკატის პიროვნული დამოკიდებულება მედიაციის პროცესისადმი, რათა შეითავსოს და ჯეროვნად განახორციელოს ამ პროცესში წარმომადგენლის ფუნქცია.

3. მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება ადვოკატის მიერ

ზოგადად, მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება შესაძლებელია შემდეგი საშუალებებით:

1. მხარეთა მოთხოვნით.
2. ადვოკატის (წარმომადგენლის) ინიციატივით.
3. სხვა, იმ პირთა ინიციატივით, რომელთაც მხარეებთან საქმიანი ურთიერთობა აკავშირებთ.
4. სასამართლოს რეკომენდაციით.
5. კონტრაქტში გათვალისწინებული პირობით.⁵⁶

ე.ი., შესაძლებელია, კლიენტები თავად ფლობდნენ ინფორმაციას დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საშუალებების შესახებ, ზოგიერთ სახელმწიფოში კი სასამართლო ერევა ამ საკითხში,⁵⁷ თუმცა ნაშრომში განსახილველი თემატიკის გათვალისწინებით, ამ ეტაპზე ინტერესის საგანია ადვოკატის მიერ მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება. იმ შემთხვევაში, როდესაც კლიენტი სარგებლობს ადვოკატის მომსახურებით, სწორედ ადვოკატი არის შესაბამისი ფიგურა, რომელიც უნდა დაეხმაროს კლიენტს დავის გადაწყვეტის მეთოდების არჩევასა და შეფასებაში; თუ აღნიშნულ ფუნქციას სხვა პირი შეითავსებს, ეს შესაძლებელია ჩაითვალოს ადვოკატისა და კლიენტის ურთიერთობაში ჩარევად.⁵⁸ უდავოა, რომ სამართლებრივი კონსულტაციის განევისას ადვოკატებს ეძლევათ საშუალება, მხარეს შესთავაზონ

⁵⁴ Love L.P., Galton E., Stories Mediators Tell: The Editors' Reflections, Cardozo Law Review, Vol. 34, 2013, 2412, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2351004>.

⁵⁵ Clark B., Lawyers and mediation, United Kingdom, 2012, 81.

⁵⁶ Leviton S. C., Greenstone J. L., Elements of Mediation, Printed in the United States of America. 2004, 10.

⁵⁷ Kovach K. K., Mediation Principles and Practice, Third edition, Printed in the United States of America, 2004, 128.

⁵⁸ Folberg J., Rosenberg J., Barrett R., Use of ADR in California Courts: Findings & Proposals, University of San Francisco law review, Vol. 26, 1992, 382.

მისი გადაჭრის რამდენიმე ალტერნატივა;⁵⁹ თუკი ადვოკატი მიიჩნევს, რომ სასამართლო წესით დავა ნებისმიერ შემთხვევაში არის ერთადერთი არჩევანი, მისი მხრიდან ასეთი დამოკიდებულება შეფასდება როგორც დაუდევრობა, უყურადღებობა.⁶⁰

აქვე მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ მედიაციის პროცესში ადვოკატის ჩართულობასთან მიმართებით არსებობს ე.წ. *Two-track Representation* მიდგომა. ეს მოიაზრებს იმას, რომ ადვოკატებს შეუძლიათ, პარალელურ რეჟიმში განახორციელონ შემდეგი ქმედებები: წარმოადგინონ კლიენტი დავის პროცესში და ამავდროულად აწარმოონ მოლაპარაკება მისი სახელით. ერთი ადვოკატი შეითავსებს ერთ, ხოლო მეორე მეორე ფუნქციას.⁶¹

მნიშვნელოვანია შეთავაზების შესაბამისი ფორმის ჩამოყალიბება: მხარეთათვის მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შეთავაზებისას ადვოკატმა უნდა წარმოაჩინოს და ხაზი გაუსვას იმას, რომ ამ გზით მხარეები მოახერხებენ იმის მიღებას, რისი სურვილიც აქვთ და რის საჭიროებასაც განიცდიან. ინიცირებისას აუცილებელი არ არის მედიაციის ინსტიტუტის შესახებ ზოგადი საუბარი.⁶²

3.1. კლიენტთან შეთანხმება მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შესახებ

იმ მოთხოვნის არსებობა, რომლის თანახმადაც იურისტები ვალდებული არიან, ურჩიონ კლიენტს მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტა, არის იმის გარანტი, რომ დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საშუალებებთან მიმართებით ამაღლება მოსახლეობის ცნობიერება, გაიზრდება ამ ინსტიტუტის გამოყენების სიხშირე. მიუხედავად იმისა, რომ ადვოკატთა მიმართ დადგენილი ამ ვალდებულების არსებობა დავის საგანია და საკითხისადმი არ არის ჩამოყალიბებული ერთგვაროვანი მიდგომა, ამ ვალდებულებას ითვალისწინებს *ABA Model Rule of Professional Conduct*-ის 1.4. მუხლი.⁶³

საყურადღებოა ამ თვალსაზრისით აშშ-ში არსებული პრაქტიკა: ამერიკელ კლიენტთა უმრავლესობა დავის დაწყებამდე კონსულტაციას იღებს ადვოკატისაგან. იურისტებს შეუძლიათ, მათ გაუნიონ დახმარება მოლაპარაკებასა და დავას შორის არჩევანის გაკეთებაში. შტატების უმრავლესობა ავალდებულებს ადვოკატებს, რომ უზრუნველყოს კლიენტი ინფორმაციით დავის გადაჭრის ალტერნატიული საშუალებების შესახებ,⁶⁴ მათ შორის ერთ-ერთია მინესოტა.⁶⁵ ჯორჯიის შტატში კი მოქმედებს მოთხოვნა, რომლის თანახმად, ადვოკატთა გაერთიანების ყველა წევრს უნდა ჰქონდეს განათლება დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის კუთხით.⁶⁶ ზოგადად, კანონმდებლობების რაოდენობა, რომელიც ადვოკატს ავალდებულებს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საშუალებების გამოყენების შეთავაზებას, იზრდება.⁶⁷

ბუნებრივია, რომ მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შეთავაზება არ ხდება წინაპირობების გარეშე. არსებობს რამდენიმე ფაქტორი, რომელიც ადვოკატმა მხედველობაში უნდა მიიღოს მედიაციის გამოყენების ინიცირებისას. ესენია: კლიენტის მხრიდან მორიგების

⁵⁹ *Rosenbaum J. M.*, How Lawyers Benefit From Early Neutral Evaluation, 2013, 1, <<http://www.law360.com/articles/426737/how-lawyers-benefit-from-early-neutral-evaluation>>.

⁶⁰ *Ware S. J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 13.

⁶¹ *Kovach K.K.*, Mediation Principles and Practice, Third edition, Printed in the United States of America, 2004, 135.

⁶² *Beer J. E., Packard C. C.*, The Mediator's Handbook, Printed in Canada, 4th ed., 2012, 19.

⁶³ *Kovach K. K.*, Mediation in a Nut Shell, Second edition, Thomson west, Printed in the United States of America, 2010, 121.

⁶⁴ *Nolan-Haley J.M.*, Alternative Dispute Resolution in a Nut Shell, Printed in the United States of America, Thomson West, 3rd ed., 2008, 112-113.

⁶⁵ *Kovach K.K.*, Mediation Principles and Practice, 3rd ed., Printed in the United States of America, 2004, 128.

⁶⁶ See Ga. R. ADR rule VIII (1999) ციტირებულია: *Kovach K.K.*, Mediation Principles and Practice, Third edition, Printed in the United States of America, 2004, 128.

⁶⁷ *Folberg G.*, Mediation The Roles of Advocate and Neutral, Second edition, Printed in the United States of America, 2011, 54.

სურვილი; მხარეთა შორის არსებული ურთიერთობის ბუნება; კლიენტის ფინანსური მდგომარეობა; დროის ფაქტორი; მხარეთა პოზიციები.⁶⁸

ამას გარდა, შესაძლებელია, შეთავაზების ინიცირებისას ადვოკატს ჰქონდეს პროფესიული ვალდებულება, მიაწოდოს კლიენტს ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რა დადებითი და უარყოფითი მხარეებით ხასიათდება მედიაცია ან დავის გადაწყვეტის სხვა პროცესი.⁶⁹ საუკეთესო მიდგომაა საუბრის მედიაციის დადებითი მხარეების აღნიშვნით დაწყება.⁷⁰ ეს იქნება იმის გარანტი, რომ კლიენტი, როგორც მინიმუმ, ყურადღებით მოეკიდება შეთავაზებას, დაინახავს, რომ პროცესის არსი მიმართულია მისი ინტერესების დაკმაყოფილებისაკენ.

მედიაციის დადებითი მხარეების გაცნობის შემდეგ სასურველია პროცესის მიმდინარეობის ახსნა.⁷¹ გასათვალისწინებელია ისიც, რომ დავის გადაჭრის შეთავაზება არასოდეს არ არის გვიან, თუნდაც სასამართლო დავის მიმდინარეობის პერიოდში, ან პროცესის წინა დღეს.⁷²

3.2. ოპონენტთან შეთანხმება მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შესახებ

ზოგიერთ შემთხვევაში, ერთი მხარის მცდელობა, აწარმოოს მოლაპარაკება, შესაძლებელია, დასრულდეს უშედეგოდ, თუკი მოწინააღმდეგე მხარე არ არის ამით დაინტერესებული, ვერ ხედავს აზრს მოლაპარაკებაში.⁷³ ორივე მხარის მხრიდან ნების გამოვლენა კი არის მედიაციის წარმატებით დასრულების საწინდარი.⁷⁴

ამის მიუხედავად, როგორც წესი, ადვოკატებს არ აქვთ იმის სურვილი, რომ ოპონენტის ადვოკატს შესთავაზონ მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტა. იმის კითხვა: თუკი მხარეს აქვს ძლიერი პოზიცია, რატომ უნდა სურდეს სასამართლო განხილვის თავიდან აცილება?⁷⁵ რეალურად, მოწინააღმდეგე მხარისათვის მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შეთავაზება არ ნიშნავს სისუსტის გამოვლენას. შესაძლებელია, ეს ქმედება ამგვარად აღიქმებოდა ჯერ კიდევ 10 წლის წინ, თუმცა ამჟამად ასე არ არის.⁷⁶ ესე იგი, აუცილებელია, ადვოკატებმა გააცნობიერონ, რომ მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტა არ ნიშნავს საკუთარი პოზიციის სისუსტის დადასტურებას. ამის გაცნობიერება თავისთავად გახდება ზემოაღნიშნული პრობლემის გადაჭრის წინაპირობა.

იმის მისაღწევად, რომ მხარე დასთანხმდეს მოლაპარაკების პროცესის დაწყებას, არსებობს შემდეგი გზები: დადგინდეს მისი საჭიროებები; განისაზღვროს მოლაპარაკების არარსებობის შედეგები; მნიშვნელოვანია მხარისათვის მხარდაჭერის შეპირება.⁷⁷ თავდაპირველად ადვოკატი უნდა შეეცადოს ოპონენტის რეალური საჭიროებებისა და ინტერესების გაგებას. მისი პოზიციის გაგება არ წარმოადგენს მასზე თანხმობას. თუმცა ეს გააადვილებს საკუთარი

⁶⁸ *Nolan-Haley J. M.*, *Alternative Dispute Resolution in a Nut Shell*, Printed in the United States of America, Thomson West, 3rd ed., 2008, 112-113.

⁶⁹ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 129.

⁷⁰ *Murray O.R.*, *The Mediation Handbook: Effective Strategies For Litigators*, Revised ed., Bradford publishing company, Colorado, 2010, 44.

⁷¹ იქვე, 46.

⁷² *Berman L. J.*, *The Funnel of Conflict Resolution-Part one: The Stages of Conflict and Opportunities for Resolution*, Published by Mediate.Com, 2011, 2, <<http://www.mediate.com/articles/bermanfunnel.cfm>>.

⁷³ *Luecke R.*, *Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively Negotiation*, Printed in the United States of America, 2003, 46.

⁷⁴ *Pel M.*, *Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal*, The Hague, 2008, 71.

⁷⁵ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 156.

⁷⁶ *Berman L. J.*, *Mediation's Evolution in Social: Where it Has Been and Where It Is Going*, Published in Advocate Magazine, 2012, 2, <<http://www.mediationtools.com/articles/EvolutionMediationSoCal.html>>.

⁷⁷ *Luecke R.*, *Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively Negotiation*, Printed in the United States of America, 2003, 47.

პოზიციისათვის გადახედვას.⁷⁸ ამ ინფორმაციის ცოდნა გაამარტივებს ისეთი წინადადებების შეთავაზებას, რომლებიც ორივე მოდავე მხარისათვის იქნებოდა მოგებიანი.⁷⁹ შესაბამისად, დგინდება, რომ ოპონენტი მხარის ინტერესების გარკვევა აუცილებელია: აღნიშნული ინფორმაციის საფუძველზე ადვოკატს ეძლევა შესაძლებლობა, მისთვის მისაღები ფორმით მოახდინოს მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინება აუცილებელია მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ოპონენტი მხარისათვის შეთავაზებისას.

4. ადვოკატის მიერ, კლიენტის მოტივისა და საუკეთესო ინტერესების შესაბამისად, საკუთარი მოქმედების სტრატეგიის/ტაქტიკის განსაზღვრა

იმ შემთხვევაში, თუ მედიაციის გამოყენებით დავის გადაჭრისას ადვოკატი იმოქმედებს დავის გადაჭრის სხვა საშუალებების გამოყენების შემთხვევაში მიღებული მიდგომით, პროცესი იქნება უშედეგო.

„როდესაც მედიაცია არის შესაბამისი გზა, ზოგადი მიდგომები არ არის მისაღები. პრობლემა ის, რომ, იურისტების აზრით, ასეთი მიდგომები მართებულია ნებისმიერ შემთხვევაში, სადაც ისინი მონაწილეობენ როგორც იურისტები“.⁸⁰ იურიდიული პრაქტიკა გაჯერებულია შეჯიბრებითობის ელემენტებით, დაწყებული კლიენტების მოპოვებით და შენარჩუნებით, დამთავრებული თავად შეჯიბრებითობის პროცესით. სტუდენტები ამის შესწავლას თავიდანვე იწყებენ სამართლის სკოლაში.⁸¹

ის ქმედებები, რომელთაც ადვოკატი ახორციელებს დავის წარმოების დროს, არ არის მისაღები კონფლიქტისათვის ოპტიმალური გადაჭრის გზის ძიებისას. ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ყველა გზა, რომელიც დავისას გამოიყენება, არასაჭიროა, თუმცა მათ შორის ბევრი მართლაც შესაძლოა იყოს ასეთი.⁸² უამრავი პრაქტიკოსი იურისტის აზრით, ადვოკატებმა უნდა ისწავლონ განსხვავებული სტრატეგიები და ტაქტიკა მედიაციის პროცესში გამოსაყენებლად, თუმცა ეს ჯერ კიდევ პრობლემატური საკითხია. ბევრ პრაქტიკოსს იურისტს არ უჩნდება ინტერესი, შეისწავლოს ადვოკატის პრაქტიკის ახალი და ინოვაციური მიდგომები, სანამ არ ექნება საკმარისი მოტივაცია, შეგრძნება, რომ არსებობს ამის მოთხოვნა და შემოსავალი იზრდება. მეტიც, ადვოკატთა საზოგადოება ხშირად ენერგიულად ეწინააღმდეგება ყოველგვარ ცვლილებას.⁸³

აქვე აღსანიშნავია, რომ საქართველოს ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსი ადგენს კლიენტის ინტერესების უპირატესობის პრინციპს. კერძოდ, დადგენილია, რომ: „ადვოკატმა ყოველთვის უნდა იმოქმედოს კლიენტის ინტერესებიდან გამომდინარე და დააყენოს ისინი პირადი და სხვა პირების ინტერესებზე მაღლა, თუმცა კლიენტის ინტერესების დასაცავად ადვოკატის მოქმედებები უნდა შეესაბამებოდეს კანონმდებლობას და პროფესიული ეთიკის კოდექსს“.⁸⁴ ეს იძლევა იმ დასკვნის საფუძველს, რომ ადვოკატებს აქვთ ვალდებულება, საკუთარი სტრატეგია კლიენტის საუკეთესო ინტერესების შესაბამისად განსაზღვრონ. შესაბამისად, დგინდება, რომ აუცილებელია, ადვოკატმა განსაზღვროს საკუთარი სამოქმედო ტაქტიკა/სტრატეგია, მისი განსაზღვრისას კი უნდა გაითვალისწინოს კლიენტის მიერ დავის წამოწყების რეალური ინტერესი და მიზანი, რომლის მიღწევასაც იგი ცდილობს.

⁷⁸ *Jacobs-May J.*, The Psychology of Mediation, Edition of “The recorder” 2011, 1, <<http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Jacobs-May-Recorder-04-04-11.pdf>>.

⁷⁹ *Craver C. B.*, Effective Legal Negotiation and Settlement, Sixth edition, 2009, 52.

⁸⁰ *Riskin L.L.*, Mediation and Lawyers, Ohio State Law Journal, Vol. 43:29, 1982, 45, <Heinonline.org>.

⁸¹ *Kovach K.K.*, Lawyer Ethics in Mediation: Time for a Requirement of Good Faith, Alternative Dispute Resolution Yearbook, Tbilisi University Press, 148, <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>.

⁸² *Murray O. R.*, The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 41.

⁸³ *Kovach K.K.*, Lawyer Ethics in Mediation: Time For a Requirement of Good Faith, Alternative Dispute Resolution Yearbook, Tbilisi State University Press, 147, <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>.

⁸⁴ საქართველოს ადვოკატთა ეთიკის კოდექსი, მე-5 მუხლი.

კლიენტის საუკეთესო ინტერესების განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია, რომ პიროვნების პოზიციებსა და ინტერესებს შორის არსებული განსხვავება გადამწყვეტია.⁸⁵ სწორედ კლიენტის ინტერესი⁸⁶ უნდა იყოს ადვოკატის ქმედებების განმსაზღვრელი ფაქტორი.

ამის უზრუნველსაყოფად ერთ-ერთი გამოსავალი იქნება ერთიანი სპეციალიზებული ეთიკური კოდექსის შემუშავება მათთვის, ვინც წარმოადგენს კლიენტებს მედიაციაში. შესაძლებელია, ალტერნატივად აგრეთვე მოიაზრებოდეს კომენტარების დამატება არსებულ კანონებში.⁸⁷

ინტერესებთან მიმართებით საუბრისას აღსანიშნავია ისიც, რომ მოგვიანებით, პროცესის მიმდინარეობისას, მედიატორიც შეეცდება მათ დადგენას.⁸⁸ ამ გზით მედიატორს ექნება შესაძლებლობა, გაზარდოს მორიგების შესაძლო ალტერნატივათა რაოდენობა.⁸⁹ ადვოკატის მიერ მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ამ საკითხის სრული ნათელყოფა შემდგომში კლიენტს გაუმარტივებს მედიატორის შესაბამის კითხვებზე პასუხს.

4.1. კლიენტის გამოკითხვა დავის წამოწყების რეალური მოტივისა და მისი ინტერესების თაობაზე

მანამ, სანამ პრობლემა გადაიჭრება, აუცილებელია დადგინდეს, თუ რა სახისაა იგი. თუმცა პრაქტიკა ნათელყოფს, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში ადვოკატები მხედველობაში არ იღებენ კლიენტთა რეალურ ინტერესებს.⁹⁰ კლიენტებიც, თავის მხრივ, ხშირად არ ავლენენ მისწრაფებებს, როდესაც მათ, უბრალოდ, გამოკითხავენ ამის შესახებ.⁹¹ ეს ხდება იმის მიუხედავად, რომ, რეალურად, სწორედ ინტერესები არის იმის მაჩვენებელი, თუ რა მიმართულებითაა საჭირო მუშაობა.⁹²

ადვოკატს მოეთხოვება, რომ იყოს კარგი მსმენელი.⁹³ მან უნდა ჰკითხოს კლიენტს, თუ რა არის მისთვის მნიშვნელოვანი და რატომ? ეს შეკითხვა იძლევა საშუალებას, განსაზღვროს მორიგების სხვადასხვა ვარიანტი.⁹⁴ მხარეთა „პოზიციები“, როგორც წესი, არის ურთიერთგამომრიცხავი, შეუთავსებადი, მაშინ, როდესაც „ინტერესები“ არის შეთავსებადი და ზოგ შემთხვევაში იდენტურიც კი.⁹⁵ ამის გაკეთება ასევე საჭიროა იმისათვის, რათა მომზადდეს მედიაციის გეგმა.⁹⁶

თუმცა კლიენტის ინტერესთა ნათელყოფა შესაძლებელია იყოს უფრო რთული, ვიდრე ეს ადვოკატს ან თავად კლიენტს წარმოუდგენია. „ინტერესის“ ცნება არის განსაზღვრული და ითვლება, რომ ეს არის „ის, რაც მოტივაციას აძლევს ხალხს“, „რამაც განაპირობა საკითხის ამგვარად გადანყვეტა“. ხოლო „პოზიცია“ არის პირის გადანყვეტილების შედეგი.⁹⁷ სხვაგვარად

⁸⁵ Fisher R., Uri W., Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 23.

⁸⁶ ხშირია შემთხვევა, როდესაც ადვოკატი არ ცდილობს კლიენტის ინტერესის გარკვევას. ორიენტირებულია მხოლოდ მეტი სარგებლის მიღებაზე, არ უშვებს, რომ კლიენტს შესაძლოა, სხვა სურვილი ამოძრავებდეს. გამომდინარე იქიდან, რომ მედიაციის პროცესი, ძირითადი პრინციპების გათვალისწინებით, ხელს უწყობს მხარეთა შორის კომუნიკაციას, არსებობს მეტი ალბათობა, დადგინდეს მხარეთა რეალური ინტერესები.

⁸⁷ Kovach K.K., Lawyer Ethics in Mediation: Time for a Requirement of Good Faith, Alternative Dispute Resolution Yearbook, Tbilisi State University Press, 151, <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>.

⁸⁸ Kovach K.K., Mediation Principles and Practice, 3rd ed., Printed in the United States of America, 2004, 188.

⁸⁹ იქვე, 189.

⁹⁰ Glick T., Creative Mediation, North Charleston, 2012, 71.

⁹¹ Craver C. B., Effective Legal Negotiation and Settlement, 6th ed., 2009, 46.

⁹² Golann F., Lawyer Negotiation, Theory, Practice and Law, Printed in the United States of America, 2006, 107.

⁹³ Glick T., Creative Mediation, North Charleston, 2012, 61.

⁹⁴ Thorpe, R.W., Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, 14, <Heinonline.org>.

⁹⁵ Pel M., Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 103.

⁹⁶ Murray O.R., The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised edition, Bradford Publishing company, Colorado, 2010, 42.

⁹⁷ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 132.

რად რომ ითქვას, პოზიცია არის შედეგი, ხოლო ინტერესი არის მოტივატორი, რაც განსაზღვრავს პოზიციის გარკვეული ფორმით ჩამოყალიბებას.⁹⁸ ზოგიერთ შემთხვევაში შეუძლებელია პოზიციის მიღწევა, მაშინ, როდესაც შესაძლებელია ინტერესის დაკმაყოფილება.⁹⁹ განსხვავდება ინტერესების ორი სახე: არსებითი, სუბსტანციური ინტერესები და პროცესუალური ინტერესები. მათ შორის განსხვავების დანახვა, ხშირად, ძნელად აღქმადია, ვინაიდან შესაძლებელია მათი დამთხვევა. თანხვედრა ხდება იმიტომ, რომ შესაბამისი პროცესის ჩატარების საშუალებით კლიენტის არსებითი ინტერესებიც კმაყოფილდება.¹⁰⁰ პროცესუალური ინტერესის ერთ-ერთი მაგალითია იმის შესაძლებლობა, რომ კლიენტმა თავად აკონტროლოს დავის შედეგი, დაამკვიდროს პრეცედენტი ან თავი აარიდოს უკვე გამოყენებულის გავლენას.¹⁰¹

ამგვარად, იმისათვის, რათა მოიძებნოს მორიგების ოპტიმალური გზები, საჭიროა ინფორმაციის მოძიება კლიენტის მიზნების, მოტივაციის, საჭიროებების შესახებ და არა მხოლოდ მათი მხრიდან განცდილი ზარალისა და კანონიერი უფლებების შესახებ.¹⁰² მშრალი ფაქტების ცოდნა არ არის საკმარისი, მიუხედავად მათი შესაბამისობისა რეალობასთან.

ამ საკითხთან მიმართებით აღსანიშნავია, რომ მხარის ინტერესთა შორის შესაძლებელია იყოს, უბრალოდ, მოთხოვნილება, მოუსმინონ და გაუგონ, მიიღოს სამართლიანი მოპყრობა.¹⁰³ ადვოკატი უნდა იყოს მზად ისეთი ინტერესების მიღებისათვის, რომლებიც მისთვის უცხო ან უცნაური. უცხო ინტერესები შესაძლებელია, იყოს თავისებურად დამახასიათებელი უცხო კულტურისათვის. შესაბამისად, იმ შემთხვევაში, როდესაც კლიენტი მიეკუთვნება განსხვავებულ კულტურას, ადვოკატმა მას მეტად ყურადღებით უნდა გამოჰკითხოს ამ საკითხის თაობაზე.¹⁰⁴ ადვოკატი უნდა მოერიდოს კლიენტისათვის საკუთარი აზრის თავს მოხვევას.

წარმომადგენელთა უმრავლესობა, ფორმალურად თუ არაფორმალურად, კლიენტის ინტერესებს სამ კატეგორიად ყოფს: 1. აუცილებელი, 2. მნიშვნელოვანი, 3. სასურველი. „აუცილებელი“ მოიცავს მისწრაფებებს, რომელთაც კლიენტი მიიღებს იმ შემთხვევაში, თუკი შეთანხმება წარმატებით შედგება. მნიშვნელოვანია ის, რისი მიღებაც კლიენტს სურს, თუმცა რომელზეც უარის თქმა შესაძლებელია იმ შემთხვევაში, თუკი „აუცილებელი“ მიზნები იქნებოდა მიღწეული. „სასურველი“ მოიცავს ისეთ პუნქტებს, რომელთა მიღწევაც კლიენტს უნდა, თუმცა დათმობდა უფრო მნიშვნელოვანი პირობის სანაცვლოდ.¹⁰⁵

ხაზი უნდა გაესვას იმ გარემოებას, რომ კლიენტის ინტერესის განსაზღვრისას ადვოკატმა აუცილებლად უნდა განახორციელოს შემდეგი ქმედებები: დარწმუნდეს იმაში, რომ შემუშავებული მიზნების არსებობა არის გამართლებული და გამყარებული არგუმენტებით; სასურველია იმის წარმოდგენა, თუ რა შედეგების მომტანი იქნებოდა მათი რეალურად განხორციელება. ამასთან, ფსიქოლოგთა და მარკეტინგის სპეციალისტთა აზრით, სასურველია ინტერესების, მიზნების წერილობით ჩამოყალიბება.¹⁰⁶ ეს ხელს შეუწყობს პრაქტიკაში მათ რეალიზებას.

ყოველივე აღნიშნულის ანალიზის შემდგომ ადვოკატმა უნდა გამოჰკითხოს კლიენტს იმის შესახებ, თუ რა შეიძლება იყოს, მისი აზრით, მონიშნულ შემთხვევაში მხარის ინტერესი.¹⁰⁷ ე.ი., სა-

⁹⁸ Hames D. S., Negotiation Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, 2012, 31.

⁹⁹ Ury W., Getting Past No Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation, Printed in the United States of America, 1991, 19.

¹⁰⁰ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 136.

¹⁰¹ იქვე, 135.

¹⁰² Murray O. R., The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford publishing company, Colorado, 2010, 41.

¹⁰³ Epstein J., Hobbs K. S., Individualized Mediation Design, 2007, 3, <<http://crs-adr.com/articles/EpsteinHobbs.pdf>>.

¹⁰⁴ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 133.

¹⁰⁵ Craver C. B., Effective legal Negotiation and settlement, sixth edition, 2009, 47.

¹⁰⁶ Golann F., Lawyer Negotiation, Theory, practice and law, Printed in the United States of America, 2006, 109.

¹⁰⁷ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 312.

მოქმედო სტრატეგიის/ტაქტიკის განსაზღვრა მნიშვნელოვანია, თუმცა მანამდე სასურველია დადგინდეს სანინააღმდეგო მხარის ინტერესები, საჭიროებები და მოტივაცია.¹⁰⁸ თუკი იქნება ამის შესაძლებლობა, აქვე უნდა განისაზღვროს იმ ინტერესთა ნუსხა, რომლებიც ორივე მხარისათვის საერთოა.¹⁰⁹ ე.ი., ორივე მხარის ინტერესების დადგენის მიზანია ისეთი შესაძლო პირობების განსაზღვრა, რაც ორივე მათგანს დააკმაყოფილებდა.¹¹⁰

ამ პროცესის მიმდინარეობისას ადვოკატმა უნდა დასვას დაწვრილებითი შეკითხვები, გამოიყენოს მოსმენის ყურადღებიანი და აქტიური მეთოდი.¹¹¹ აქვე ხაზი უნდა გაესვას იმას, რომ კლიენტის გამოკითხვა აუცილებელია არა მხოლოდ ერთხელ, არამედ პირველი გამოკითხვიდან გარკვეული პერიოდის გასვლის შემდგომაც. დროთა განმავლობაში შესაძლებელია გამოიკვეთოს ახალი ინფორმაცია. გამოკითხვის ტექნიკა, რომლითაც ადვოკატი ხელმძღვანელობს, უნდა იყოს ისეთივე, როგორც პირველი ინტერვიუს დროს.¹¹²

4.2. ადვოკატის მოქმედების სტრატეგიის/ტაქტიკის განსაზღვრა

მას შემდეგ, რაც დადგინდება, თუ რა განსაზღვრავს თითოეული მხარის ქმედებებს კონფლიქტში, ადვოკატს შეუძლია დაიწყოს მუშაობა პრობლემათა გადაჭრის გზებზე და თითოეული მხარის ინტერესთა დაკმაყოფილებაზე.¹¹³ ამის წინაპირობაა მოლაპარაკება. ნებისმიერი მოლაპარაკების წარმოება კი მოითხოვს სტრატეგიას, ტაქტიკას.¹¹⁴ მნიშვნელოვანია, განისაზღვროს ხსენებული ცნებები: „სტრატეგია“ არის გეგმა ან პროცესი, რომლის მეშვეობითაც მხარეები ცდილობენ, განახორციელონ საკუთარი მიზნები; ხოლო ტაქტიკა არის სპეციფიკური, მოკლევადიანი მოქმედებები, რომელთა მეშვეობითაც ხორციელდება სტრატეგია.¹¹⁵

მხარეთა და ადვოკატთა თანადროული ჩართულობა მედიაციაში შესაძლოა გახდეს დაძაბულობის მიზეზი. მედიატორები ღიზიანდებიან იმ შემთხვევაში, თუკი ადვოკატი იცეცევა ისე, როგორც სასამართლოში, არ აძლევს კლიენტს საუბრის საშუალებას.¹¹⁶ ასეთი ან მსგავსი უარყოფითი შედეგების თავიდან აცილების მიზნით, ადვოკატის სტრატეგია უნდა გამოიხატოს შემდეგში: მან უნდა მოამზადოს კლიენტი და საკუთარი თავი იმისათვის, რათა იმუშაოს მედიატორთან; აგრეთვე, თავი უნდა შეიკავოს ტრადიციული მიდგომებისაგან მედიაციაში წარმომადგენლობისას.

ზოგადად, მიიჩნევა, რომ არსებობს მოლაპარაკების ორი სტილი: მტკიცე და რბილი. ადამიანთა უმრავლესობა ვერ ხედავს სხვა არჩევანს, გარდა ამ ორისა.¹¹⁷ თუმცა იმ შემთხვევაში, თუკი პირს არ მოსწონს ეს ორი უკიდურესი მიდგომა, წესების შეცვლა შესაძლებელია.¹¹⁸ მას

¹⁰⁸ Murray O. R., The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 42.

¹⁰⁹ Kovach K. K., Mediation Principles and Practice, Printed in the United States of America, 2004, 153.

¹¹⁰ Ury W., Getting Past No, Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation, Printed in the United States of America, 1991, 19.

¹¹¹ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 131.

¹¹² იქვე, 311.

¹¹³ Murray O. R., The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 43.

¹¹⁴ Carbone M. P., Mediation Strategies: A Lawyer's Guide to Successful Negotiation, 2004, 1, <<http://www.mediate.com/articles/carbone7.cfm?nl=56>>.

¹¹⁵ Hames D. S., Negotiation Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, 2012, 30.

¹¹⁶ Thorpe R.W., Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, <Heinonline.org>.

¹¹⁷ Fisher R., Ury W., Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 9.

¹¹⁸ იქვე, 10.

შეუძლია, შეარჩოს საშუალო, ნეიტრალური სტილი, რაც, როგორც წესი, კლიენტის ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის საუკეთესოა.

სტრატეგიის განსაზღვრისას ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს შემდეგი რეკომენდაციები:

1. განსხვავდეს პიროვნებები და პრობლემები ერთმანეთისაგან;
2. ყურადღება გამახვილდეს მხარეთა ინტერესებზე, და არა პოზიციებზე.
3. შემუშავდეს საკითხის ისეთი გადაწყვეტა, რომელიც იქნება ორივე მხარისათვის სასარგებლო.

4. საკითხის გადაწყვეტისას გამოიყენებოდეს ობიექტური კრიტერიუმები.¹¹⁹

იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარის პრიორიტეტია საკუთარი მიზნების მიღწევა, შესაძლებელია შეჯიბრებითი სტრატეგიის გამოყენება; ხოლო იმ შემთხვევაში, როდესაც სასურველია საერთო სარგებლის მიღება, უნდა გამოიყენებოდეს თანამშრომლობითი სტრატეგია.¹²⁰ ადვოკატმა აგრეთვე უნდა გაითვალისწინოს, რომ ულტიმატუმი მხოლოდ იმ შემთხვევაში გამოიყენოს, როდესაც ერთ ან ორივე მხარეს სურს მოლაპარაკების დასრულება.¹²¹

გასათვალისწინებელია, რომ სამოქმედო სტრატეგია/ტაქტიკა უნდა შეესაბამებოდეს მედიატორის ტიპს.¹²² იგი უნდა მოიაზრებდეს, პროცესში კლიენტისა და ადვოკატის თანადროული მონაწილეობისას, თუ როგორ გაინაწილებენ ისინი შესავალ სიტყვას, სესიებში მონაწილეობას.¹²³

ე.ი. განვითარებული ანალიზის საფუძველზე დგინდება, რომ ადვოკატმა, კლიენტის ინტერესთა განსაზღვრის შემდეგ, აუცილებელია, შეიმუშაოს სამოქმედო სტრატეგია. მისი შემუშავების დროს გასათვალისწინებელი გარემოებები ზემოთ ჩამოყალიბდა.

5. ადვოკატის მიერ საქმის მომზადება

მედიაციისათვის წარმატებული მოლაპარაკების საიდუმლო მარტივია: მომზადება, მომზადება და მომზადება. რაც უფრო რთულია მოლაპარაკების წარმოება, მით უფრო მეტად ინტენსიური უნდა იყოს ეს პროცესი. პრაქტიკაში, იმ შემთხვევაში, თუკი ამ პროცესზე ადამიანები დახარჯავდნენ მეტ დროს, ვიდრე უშუალოდ შეხვედრებზე, მოლაპარაკებები იქნებოდა ბევრად უფრო ეფექტური.¹²⁴ *The ABA Model Rules of Professional Conduct*-ის 1.1 მუხლი ადგენს, რომ წარმომადგენლობის აუცილებელი პირობაა „საფუძვლიანობა და მომზადება“, ეს მოთხოვნა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე საქმის მომზადებისას ხდება საყურადღებო და, ფაქტობრივად, უმთავრესია. ამ ეტაპის დასრულებისას ადვოკატს უნდა ჰქონდეს განხორციელებული რიგი ქმედებებისა. ეს ყოველივე უნდა შესრულდეს სათანადო საფუძვლიანობით. საფუძვლიანობა და მომზადება მოიაზრებს სხვადასხვა სახის ქვემოთ განხილულ ფაქტორებს. სწორედ მათი განხორციელებისას არის გასათვალისწინებელი ეს ორი უმნიშვნელოვანესი სტანდარტი.

მომზადების მნიშვნელობას ადასტურებს შემდეგი ფაქტი: 2006 წელს *ABA*-ს მიერ ჩატარდა კვლევა. გამოიკვლიეს იმ სამოქალაქოსამართლებრივი დავების მიმდინარეობა, რომლებშიც მხარეები სარგებლობდნენ წარმომადგენლობით. მონაწილეებმა მოახდინეს მედიაციის ხა-

¹¹⁹ Fisher R., Uri W., *Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 13.

¹²⁰ Hames D. S., *Negotiation, Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions*, Printed in the United States of America, 2012, 30.

¹²¹ Sawicki S. C., *Mediation: The Dance and the Deal* American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 34, ხელმისაწვდომია: Heinonline.org.

¹²² Abramson H. I., *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 194.

¹²³ იქვე, 194-195.

¹²⁴ Ury W., *Getting Past No, Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation*, Printed in the United States of America, 1991, 16.

რისხის განმსაზღვრელი ოთხი ძირითადი ფაქტორის იდენტიფიცირება. დადგინდა, რომ მედიაციის პროცესის წარმატების განმსაზღვრელი ოთხი ფაქტორიდან¹²⁵ ერთ-ერთია მედიატორის, მხარეთა და ადვოკატთა მომზადების ხარისხი.¹²⁶ ე.ი., იმ შემთხვევაში, თუკი მომზადების ხარისხი არის მაღალი, მოლაპარაკება იქნება წარმატებული. მომზადების არარსებობის შემთხვევაში კი, სავარაუდოდ, იგი იქნება წარუმატებელი.¹²⁷ ეს გარემოება ცალსახად უდიდეს მნიშვნელობას სძენს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპს.

ამასთან, მედიაციის პროცესისთვის საქმის მომზადებისას ადვოკატმა უნდა მოამზადოს წერილობითი გეგმა.¹²⁸ ეს აუცილებელია, იმის მიუხედავად, მიიჩნევა თუ არა აღნიშნული ქმედება პრაქტიკულად.¹²⁹

5.1. საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შესწავლა და სამართლებრივი შეფასება

The ABA Model Rules of Professional Conduct-ის 1.1 მუხლი ადგენს, რომ: ადვოკატმა უნდა უზრუნველყოს კლიენტი კომპეტენტური წარმომადგენლობით. კომპეტენტური წარმომადგენლობა კი ერთ-ერთ კომპონენტად მოიაზრებს „სამართლის ცოდნას“.¹³⁰ მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატმა უნდა შეაფასოს, რამდენად აქვს მას ცოდნა ამ საკითხში. იმ შემთხვევაში, თუ იგი არ არის გაცნობიერებული, ეს თავიდანვე უნდა გახდეს პასუხისმგებლობის აღებაზე უარის თქმის საფუძველი. ცოდნა მნიშვნელოვანია, ვინაიდან მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზევე ადვოკატი საქმეს ამზადებს პროცესისათვის. ეს ითვალისწინებს ისეთ ქმედებებს, როგორებიცაა: საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შესწავლა და მათი სამართლებრივი შეფასება; იმ შემთხვევაში, თუ ადვოკატი არ შეისწავლის საქმის გარემოებებს და ვერ მოახდენს მათ სამართლებრივ შეფასებას, ეს ჩაითვლება ადვოკატის ვალდებულებების უხეშ დარღვევად.

ამავე აქტის თანახმად, განსაზღვრულია რომ: „ადვოკატმა უნდა აცნობოს კლიენტს, ჰქონია თუ არა მას პრაქტიკა სამართლის კონკრეტული მიმართულებით“.¹³¹ ეს დათქმაც მსგავს მოთხოვნას აწესებს – ადვოკატს ჰქონდეს სათანადო პრაქტიკა, რათა უზრუნველყოს მედიაციის პროცესის წარმატება. პრაქტიკა ხომ უშუალოდ არის დაკავშირებული ცოდნასთან. როგორც ითქვა, მედიაცია საქართველოსათვის ახალი ინსტიტუტია და ადვოკატთა მხოლოდ მცირე ნაწილს თუ ექნება ამ პროცესში წარმომადგენლობის გამოცდილება. ამასთან, ცხადია, რომ კლიენტს უნდა ჰქონდეს უფლება, ჰყავდეს კვალიფიციური ადვოკატი, რომელიც აცნობიერებს მედიაციის არსს, შეძლებს საქმის სრულყოფილ მომზადებას.

ზემოაღნიშნული ნორმების მედიაციის მოსამზადებელ პროცესთან მიმართებით განხილვას მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს ისიც, რომ, ვინაიდან მედიაციის არსი თეორიულად არ ითვალისწინებს მოგება-ნაგებას, ბევრის აზრით, კანონმდებლობა ამ პროცესში არავითარ როლს არ ასრულებს, ან ასრულებს მხოლოდ მცირეს.¹³² აღნიშნული კი არის მყარი არგუმენტი, რომელიც ადასტურებს ადვოკატის ვალდებულებას, ჰქონდეს ადეკვატური ცოდნა და გამოცდილება მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობისათვის.

¹²⁵ მედიაციის წარმატების განმსაზღვრელ დანარჩენ ფაქტორებად დასახელდა: მედიაციის პროცესის კლიენტის მოთხოვნილებებზე მორგება; მედიატორის მხრიდან ანალიტიკური მხარდაჭერა; მედიატორის გამძლეობა, სიმტკიცე.

¹²⁶ *Thorpe R.W.*, Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, *American Journal of Mediation*, Vol.2, 2008, 2, <Heinonline.org>.

¹²⁷ *Hames D. S.*, Negotiation, Closing deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, 2012, 3.

¹²⁸ *Murray O. R.*, The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 58.

¹²⁹ *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 195.

¹³⁰ The ABA Model Rules of Professional Conduct, 1.1 მუხლი.

¹³¹ იქვე, 7.4 მუხლი.

¹³² *Kovach K.K.*, Mediation in a Nut Shell, 2nd ed., Thomson West, Printed in the United States of America, 2010, 179.

ადვოკატმა უნდა შეისწავლოს არსებული კანონმდებლობა. მისი მიზანი უნდა იყოს, რაც შეიძლება, მეტი თავდაცვითი მექანიზმის აღმოჩენა.¹³³ საქმეში სრული გათვითცნობიერების შემდეგ მან კლიენტს უნდა მიაწოდოს ინფორმაცია ამ საკითხის (საქმის ძლიერი და სუსტი მხარეების) შესახებ.¹³⁴

ე.ი., საბოლოოდ, დგინდება, რომ მოსამზადებელ ეტაპზე მხარეებმა უნდა განავითარონ სამართლებრივი თეორიები, რომლებიც უზრუნველყოფს საკუთარი პოზიციების განმტკიცებას. მათ უნდა განჭვრიტონ ის არგუმენტებიც, რომელთაც, სავარაუდოდ, დაეყრდნობა მონინაალმდევე მხარე.¹³⁵ ოპონენტის არგუმენტების განჭვრეტა ხომ თავისთავად არის მათი გაბათილების გამარტივების წინაპირობა.

5.2. მედიაციის პროცესისათვის მტკიცებულებათა მოპოვება

ერთ-ერთი ქმედება, რომელიც ადვოკატმა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა განახორციელოს, არის ფაქტობრივი საკითხების გამოკვლევა, იმისათვის, რათა მოხდეს კლიენტის პოზიციის ძლიერი და სუსტი მხარეების განსაზღვრა.¹³⁶ ზოგიერთ შემთხვევაში, პირის საჩივარი შესაძლებელია ეფუძნებოდეს მხოლოდ მის რწმენას ან ეჭვებს.¹³⁷ იმ შემთხვევაში, თუკი მედიაციის პროცესი წამოწყებულია სასამართლო ან სხვა სახის განხილვამდე, ადვოკატმა უნდა განიხილოს საქმესთან კავშირში მყოფი ყველა მნიშვნელოვანი დოკუმენტი, დაკითხოს მნიშვნელოვანი მოწმეები.¹³⁸ გასათვალისწინებელია, რომ მტკიცებულებები, სქემები და მოწმეები შესაძლებელია, სასარგებლო იყოს მედიაციისათვის, თუმცა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი ისინი ლეგიტიმურს ხდიან დავის საგანს ან მხარის პოზიციას. მტკიცებულებები, რომლებიც მხოლოდ ერთ-ერთი მხარის სიმცდარეს ადასტურებენ, არ უნდა გამოიყენებოდეს.¹³⁹ ამ თვალსაზრისით, საჭიროა, ყურადღების გამახვილება დროის ფაქტორზეც: სასურველია, მხარემ ყველა საჭირო დოკუმენტის მოძიება და პროცესის სხვა მონაწილეთათვის (მედიატორისა და ოპონენტის ადვოკატისათვის) გადაცემა მედიაციის დაწყებამდე 30 დღით ადრე მოახერხოს.¹⁴⁰

The ABA Model Rules of Professional Conduct-ის თანახმად, წარმომადგენლობის შემთხვევაში, ადვოკატმა შეგნებულად არ უნდა განახორციელოს შემდეგი ქმედებები: 1. წარადგინოს არასწორი ფაქტები ან კანონი; 2. წარადგინოს მტკიცებულება, რომელიც მისი წინასწარი ინფორმაციითვე არის არასწორი. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ უკანონო მტკიცებულების წარდგენა იყო კლიენტის ან მოწმის აზრი, ადვოკატმა უნდა მიიღოს შესაბამისი სამართლებრივი ზომები.¹⁴¹ ეს დათქმა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე იძენს აქტუალობას, რადგან, როგორც უკვე აღინიშნა, ამ ეტაპზე ადვოკატი ახდენს საქმის სრულ მომზადებას, რაც მოიცავს მტკიცებულებების მოპოვებას, რომელთაც ან მედიაციის პროცესში გამოიყენებს, ან იმ შემთხვევაში, თუკი სასამართლო განხილვა გარდაუვალი გახდება. შესაბამისად, ეს სწორედ ის ეტაპია, როდესაც ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს ზემოაღნიშნული დათქმა.

¹³³ *Silverman P. R.*, *The Clients Guide to Mediation and Arbitration, The Strategy for Winning*, ABA Publishing, Chicago, Illinois, 2008, 47.

¹³⁴ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 313.

¹³⁵ *Craver C. B.*, *Effective Legal Negotiation and Settlement*, 6th ed., 2009, 50.

¹³⁶ *Silverman P. R.*, *The Clients Guide to Mediation and Arbitration, The Strategy for Winning*, ABA publishing, Chicago, Illinois, 2008, 45.

¹³⁷ *Walsh M. C.*, *Whether and When to Mediate Employment Disputes*, 2013, 1, <<http://www.insidecounsel.com/2013/05/27/labor-whether-and-when-to-mediate-employment-dispu>>.

¹³⁸ *Silverman P. R.*, *The Clients Guide to Mediation and Arbitration, The Strategy for Winning*, ABA publishing, Chicago, Illinois, 2008, 45.

¹³⁹ *Murray O. R.*, *The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators*, Revised edition, Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 59.

¹⁴⁰ *Epstein J.*, *Data Dumping and Other Problems in Mediation*, Colorado Trial Lawyers Association, 2013, 1, <http://www.crs-adr.com/articles/Data_Dumping.pdf>.

¹⁴¹ ABA Model Rules of Professional Conduct, 3.3 მუხლი.

აქვე მნიშვნელოვანია იმ ტენდენციის აღნიშვნა, რაც პრაქტიკაში იკვეთება: იურისტმა შესაძლებელია, იცოდეს, რომ კონკრეტული მტკიცებულების წარმოდგენა შეასუსტებდა ოპონენტის პოზიციას, თუმცა მედიაციის პროცესში გამოყენების ნაცვლად იგი მას ინახავს სასამართლო განხილვის შემთხვევისათვის.¹⁴²

5.3. მედიატორის შერჩევა და მასთან ურთიერთობის მეთოდის შემუშავება

ადვოკატთა (წარმომადგენელთა) უმრავლესობა ხშირად ვერ იღებს მედიაციის პროცესისაგან იმ მაქსიმუმს, რისი შეთავაზებაც მედიატორს შეუძლია, და რისთვისაც კლიენტი იხდის.¹⁴³ მედიაცია რომ ნაყოფიერი აღმოჩნდეს, აუცილებელია შესაბამისი მედიატორის შერჩევა – მედიაციის პროცესის წარმატება თუ წარუმატებლობა ხშირად სწორედ ამ ფაქტორზეა დამოკიდებული.¹⁴⁴ მხარეთა წარმომადგენელთათვის ხშირად ძნელია გარკვეული უხილავი ბარიერების შემჩნევა და დაძლევა. კვალიფიციურ მედიატორს კი შეუძლია ამის მიღწევა.¹⁴⁵ თუმცა ყველას არ აქვს ისეთი საქმის წარმართვის უნარი, სადაც ურთიერთობები დაძაბულია.¹⁴⁶ შესაბამისად, მოქმედებს წესი, რომლის თანახმადაც, ნებაყოფლობითი მედიაცია არ შედგება ადვოკატისა და კლიენტის თანხმობის გარეშე, იმის თაობაზე, რომ კონკრეტული პირი იყოს მედიატორი.¹⁴⁷

რა ქმნის კარგ მედიატორს? ამ კითხვაზე იმდენი პასუხია შესაძლებელი, რამდენიც მედიატორი.¹⁴⁸ და მაინც, არსებობს გარკვეული კრიტერიუმები. გასათვალისწინებელია, რომ ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, თავდაპირველად, უნდა გადაწყდეს, თუ როგორი სტილის მედიატორის არჩევა სურთ მხარეებს, „შეფასებითი“ თუ „ხელის შემწყობი“, ექნება მას მკაცრი თუ რბილი მიდგომა.¹⁴⁹ ასევე უდავოა, რომ ადვოკატმა უნდა მოიძიოს ინფორმაცია მედიატორის ცოდნისა და კვალიფიკაციის შესახებ. არის თუ არა იგი ექსპერტი განსახილველ საკითხთან მიმართებით, დაიცავს თუ არა ისეთ მნიშვნელოვან პრინციპს, როგორიცაა კონფიდენციალობა, და სხვ.¹⁵⁰

ადვოკატს პროფესიონალი მედიატორის პროცესში მონაწილეობა შეუძლია სასიკეთოდ გამოიყენოს. მაგალითად, ამის გაკეთება შესაძლებელია შემდეგ შემთხვევებში: თუკი ადვოკატს სურს რაიმე საკითხის განხილვა და, ამავდროულად, არ სურს ამ საკითხის თავად წამოჭრა; თუკი კონკრეტული საკითხის განხილვა გამოინვევდა კლიენტის უარყოფით რეაქციას, შესაძლებელია მედიატორისათვის თხოვნა, რომ ეს დისკუსია შეწყდეს.¹⁵¹

მედიატორს აუცილებლად უნდა ჰქონდეს გარკვეული უნარები იმისათვის, რომ წარმართოს მედიაციის პროცესი. კონკრეტული საქმის ფაქტების ცოდნა არის მეორეხარისხოვანი.¹⁵² მათი შეჯერებისას დგინდება, რომ მედიატორის შერჩევისას ყურადღება უნდა მიექცეს შემდეგ გარემოებებს: 1. მისი ტრენინგები და კვალიფიკაცია, მათ შორის სერტიფიცირების არსებობა; 2. კონკრეტულ სპეციფიკურ საკითხებზე მუშაობის გამოცდილება; 3. მედიაციის სტილი,

¹⁴² Roth B. J., *Litigation Tactics in Mediation: Are They Ethical?* 2005, 3, <<http://rothadr.com/pages/publications/ethics%20reprint.pdf>>.

¹⁴³ Berman L.J., *12 Ways to Make Mediator Work Hard*, Published in *Advocate Magazine*, 2009. 1., <<http://www.mediationtools.com/articles/12ways.html>>.

¹⁴⁴ Carbone M. P., *Mediation Strategies: A Lawyer's Guide To Successful Negotiation*, 2004, 1, <<http://www.mediate.com/articles/carbone7.cfm?nl=56>>.

¹⁴⁵ Picker B. C., *Navigating Relationships: The Invisible Barriers to Resolution*, *American Journal of Mediation*, Vol. 2, 2008, 46, <Heinonline.com>.

¹⁴⁶ Abramson H. I., *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, 2010, 231.

¹⁴⁷ Ware S. J., *Principles of Alternative Dispute Resolution*, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 313.

¹⁴⁸ Smith A.L., Smock D.R., *Managing a Mediation Process*, Printed in the United States of America, 2008, 22.

¹⁴⁹ Silverman P. R., *The Clients Guide to Mediation and Arbitration, The Strategy for Winning*, ABA publishing, Chicago, Illinois, 2008, 44.

¹⁵⁰ Ware S. J., *Principles of Alternative Dispute Resolution*, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 313.

¹⁵¹ Folberg G., *Mediation The Roles of Advocate and Neutral*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2011, 271.

¹⁵² Glick T., *Creative Mediation*, North Charleston, 2012, 107.

რომელსაც იგი იყენებს; 4. გადასახადის ოდენობა, რომელსაც იგი მოითხოვს; 5. გამოსადეგობა; 6. კულტურა, ენაში განაფულობა.¹⁵³ მედიაციის პროცესისათვის აგრეთვე დადებითი შედეგების მომტანია, თუკი მედიატორი ერკვევა დავის „ბუნებაში“.¹⁵⁴

მედიატორის შერჩევისას, აგრეთვე, გასათვალისწინებელია, თუ რამდენად აქვს განვითარებული მას შემდეგი უნარები: სიტუაციებისა და ალტერნატივების ანალიზის უნარი; ადამიანების დარწმუნების უნარი, აქტიური მოსმენის უნარი; ღია შეკითხვების დასმის საფუძველზე ინფორმაციის შეგროვების უნარი; ეფექტური მხარდაჭერის უნარი; უნარი იმისა, რომ შეეძლოს საკითხების წამოჭრა მედიდური ტონის გამოყენების გარეშე; შეეძლოს მორიგების სხვადასხვა სახის ვარიანტების განსაზღვრა; ჰქონდეს თანადროულად რამდენიმე სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავების უნარი.¹⁵⁵ აქვე აღსანიშნავია, რომ ეფექტური კომუნიკაციის უნარი მედიატორის ფუნქციების წარმატებით განხორციელების საწინდარია. მისი გამოყენებით მედიატორი შეძლებს, ჩასწვდეს დავის არსს და, იმავდროულად, მხარეთა შორის ინფორმაციის ურთიერთგაცვლას შეუწყოს ხელი.¹⁵⁶ ასევე, უნდა ჰქონდეს უნარი, განასხვავოს მხარეთა პოზიციები და ინტერესები ერთმანეთისაგან.¹⁵⁷ გამოცდილ მედიატორებს გავლილი აქვთ არაერთი მოსამზადებელი კურსი მოლაპარაკების სტრატეგიაში.¹⁵⁸

სასურველია, იგი იყოს პატივცემული საკუთარი კოლეგების მხრიდან და უნდა ჰქონდეს მედიაციის სფეროში გამოცდილება, ისევე როგორც კონფლიქტის გადაწყვეტის სხვა სახის პროცესის წარმოებისა.¹⁵⁹

ბოლო დროს იკვეთება ტენდენცია, რომ მედიატორთა არჩევა ხდება პროვაიდერი კომპანიების საშუალებით. მაგალითად, სამხრეთ კალიფორნიაში ფუნქციონირებს ორი ძირითადი ნაციონალური პროვაიდერი. ესენია: *AAA* და *JAMS*, ასევე სამი კარგად ცნობილი რეგიონალური პროვაიდერი: *ADR Services*, *ARC* და *Judicate West*.¹⁶⁰

აქვე, ზემოხსენებულ მედიატორთა სერტიფიცირების საკითხთან მიმართებით აღსანიშნავია, რომ *NMI*-მა, *Det Norske Veritas* ინსტიტუტთან ერთად შეიმუშავა მედიატორთა სერტიფიცირების სისტემა. სერტიფიცირების პირობებია: შესაბამისი ტრენინგკურსის გავლა; ცოდნის შემოწმების მიზნით გამოცდის ჩაბარება; გამოცდაში სასურველი შეფასებების მიღება; ყოველწლიურად გარკვეული რაოდენობის მედიაციის პროცესების ჩატარება; უწყვეტი პროფესიული განათლების მიღება; თანატოლებთან განხილვაში აქტივობა.¹⁶¹

საბოლოოდ, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ დღესდღეობით ადვოკატთა შორის პოპულარულია მიდგომა, რომლის თანახმადაც, მედიატორის არჩევის უფლების დათმობა ხდება ოპონენტი მხარისათვის.¹⁶² გასათვალისწინებელია, რომ, თუკი მედიატორის ვინაობას დაასახელებს ოპონენტი მხარე, კლიენტმა და ადვოკატმა უნდა მიიღონ ეს შეთავაზება, იმ შემთხვევაში, თუკი სხვა ფაქტორების საფუძველზე არ არის აუცილებელი სხვაგვარი გადანყვეტილების მიღება.¹⁶³ ე.ი., თუკი ოპონენტის მიერ შემოთავაზებული კანდიდატი არ არის ცალსახად

¹⁵³ *Pel M.*, Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 83.

¹⁵⁴ *Bouille L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P.*, Mediation Skills and Techniques, San Francisco, 2008, 27.

¹⁵⁵ *Beer J. E., Packard C. C.*, The Mediator's Handbook, 4th ed., Printed in Canada, 2012, 35.

¹⁵⁶ *Cooley J. W.*, The Mediator's Handbook: Advanced Practice Guide for Civil Litigation, National Institute for Trial Advocacy (U.S.), 2006, 59-61.

¹⁵⁷ *Smith A.L., Smock D.R.*, Managing a Mediation Process, Printed in the United States of America, 2008, 11.

¹⁵⁸ *Berman L. J.*, 12 Ways to Make Mediator Work Hard, Published in Advocate Magazine, 2009, 1, <<http://www.mediationtools.com/articles/12ways.html>>.

¹⁵⁹ *Jernigan M., Lord R. B.*, The Mediators Role In The Family Business, American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 54, <Heinonline.org>.

¹⁶⁰ *Berman L. J.*, Mediations's Evolution in Social: Where It Has Been and Where It Is Going, Published in Advocate Magazine, 2012, 4, <<http://www.mediationtools.com/articles/EvolutionMediationSoCal.html>>.

¹⁶¹ *Pel M.*, Referral to Mediation A Practical Guide For An Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 133.

¹⁶² *Berman L. J.*, Mediators' Opening Statements Offer Insights For Successful Results, Published in the "mediation strategies" California's Legal Newspaper, 2003,1, <<http://www.americaninstituteofmediation.com/pg66.cfm>>.

¹⁶³ *Mosten F. S.*, Representing Clients In Mediation Effectively Setting Up a Mediation, 3113, <http://www.mosten-mediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>.

არაკომპეტენტური, არაკვალიფიციური და მიკერძობული, მხარე უნდა დასთანხმდეს ამ არჩევანს.¹⁶⁴ მსგავსი ქმედება ხელს შეუწყობს მედიაციის მიზნების მიღწევას და იქნება პროცესის ძირითადი პრინციპების შესაბამისი.

გასათვალისწინებელია, რომ ზემოხსენებული იმ ინფორმაციის მოძიება, რომელსაც მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს მედიატორის შერჩევას, შესაძლებელია მედიატორისათვის პირდაპირი კითხვების დასმის გზით, ისევე როგორც იმ მხარეებისა და ადვოკატების გამოკითხვით, რომელთაც ადრე უსარგებლიათ ამ კონკრეტული მედიატორის მომსახურებით.¹⁶⁵

5.4. მედიაციის მონაწილე პირთა წრის განსაზღვრა

საოცარია იმ პროცესთა რაოდენობა, რომლებიც წარუმატებლობით მთავრდება მხოლოდ იმიტომ, რომ პროცესზე არ არიან წარმოდგენილი შესაბამისი პირები.¹⁶⁶ ამის მიზეზად შესაძლებელია იმის დასახელება, რომ იმ მხარისათვის, ვინც უშუალოდ არ დასწრებია მედიაციის პროცესს, მეტად მარტივია შეთავაზებაზე უარის თქმა.

თავად ცნება „მონაწილე“ მოიცავს მხარეებს, ისევე როგორც ნებისმიერ პირს, რომლის დასწრებაც არის აუცილებელი რჩევისათვის, რაიმე სახის წვლილის ან, თუნდაც, ფსიქოლოგიური მხარდაჭერისათვის.¹⁶⁷

ზოგჯერ მონაწილე პირთა შერჩევა უფრო მნიშვნელოვანიც კია, ვიდრე მედიატორის.¹⁶⁸ ე.ი., შეთანხმების მიღწევა ბევრად არის დამოკიდებული იმაზე, იმყოფებიან თუ არა მოლაპარაკების ოთახში შესაბამისი ადამიანები.¹⁶⁹

აგრეთვე, იმის განსაზღვრა, თუ ვინ არ უნდა მიიღოს მონაწილეობა პროცესში, არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ვიდრე იმისა, თუ ვინ უნდა მიიღოს.¹⁷⁰ გასათვალისწინებელია, რომ, რაც უფრო მეტი ადამიანია ჩართული მოლაპარაკებაში, მით მეტია სერიოზული ხელისშემშლელი ფაქტორები.¹⁷¹ კონფიდენციალობის¹⁷² დაცვის მიზნითაც სასურველია მხოლოდ მხარეთა მონაწილეობა.¹⁷³

და მაინც, რა კრიტერიუმები უნდა გაითვალისწინებოდეს იმის განსაზღვრისას, თუ ვინ იქნება მედიაციის პროცესის მონაწილე მხარეთა და მათი ადვოკატების გარდა? გადამწყვეტი ფაქტორი უნდა იყოს ის, თუ ვის შეუძლია, წვლილი შეიტანოს კონფლიქტის გადაწყვეტაში. ეს

¹⁶⁴ იქვე, 3123.

¹⁶⁵ Ware S. J., Principles of Alternative Dispute Resolution, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2003, 313.

¹⁶⁶ Claiborne Z.G., Three Things to Know About Mediating Licensing Disputes, 2013, 1, <<http://www.mediate.com/articles/ClaiborneZbl20130503.cfm>>.

¹⁶⁷ Boule L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P., Mediation Skills and Techniques, San Francisco, 2008, 27.

¹⁶⁸ Folberg G., Mediation The Roles of Advocate and Neutral, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2011, 248.

¹⁶⁹ Amend J. M., Implications For Mediation of Patent Infringement Suits From Investors in Patentees Case, 2014, 1, <<http://jamsadrblog.com/2014/03/19/implications-for-mediation-of-patent-infringement-suits-from-investors-in-patentees-case/>>.

¹⁷⁰ McCorkle S., Reese M.J., Mediation Theory and Practice, Printed in the United States of America, 2005, 81.

¹⁷¹ Fisher R., Uri W., Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving, in, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 9.

¹⁷² კონფიდენციალობა – ეს არის ინფორმაციის უსაფრთხოდ შენახვა და კონტროლი მის გამჟღავნებაზე. როგორც ეთიკური ცნება, ეს შეიძლება განიმარტოს მხარის ვალდებულებად, გამოიყენოს ან გაავრცელოს ინფორმაცია მხოლოდ შესაბამის პირებთან შეთანხმებით და დაიცვას ეს ინფორმაცია, რომელიც საჯაროდ არ არის ცნობილი. საინტერესოა ის ფაქტიც, რომ ვალდებულება გულისხმობს, დაცულ იქნეს სიმართლე და არა ყალბი ინფორმაცია, რამდენადაც არავითარი მიზანი არ ემსახურება არასწორი ინფორმაციის დაცვას. ამ პრინციპის არსებობა განაპირობებს მხარეების ნდობას პროცესის მიმართ და არის კლიენტთა მოზიდვის ერთ-ერთი საშუალება. ამ პრინციპთან მიმართებით, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ California evidence code უზრუნველყოფს მედიაციის პროცესის კონფიდენციალობას. მხარეებს აქვთ საშუალება ნებისმიერი საკითხის განხილვისა, ისე, რომ შემდგომში ეს ინფორმაცია მათ წინააღმდეგ სასამართლოში არ იქნეს გამოყენებული.

¹⁷³ Glick T., Creative Mediation, North Charleston, 2012, 91.

არის სტრატეგიული და, ამასთანავე, პრაქტიკული საკითხი.¹⁷⁴ შესაძლებელია, კლიენტი განიცდიდეს იმის საჭიროებას, რომ პროცესს დაესწრონ პირები, რომელთაც შეუძლიათ რჩევების მიცემა. ამ პირებს შეიძლება ჰქონდეთ რაიმე სახის ინფორმაცია, შეეძლოთ ფსიქოლოგიური მხარდაჭერის აღმოჩენა, ან ფლობდნენ შეთანხმების მიღწევის რესურსს.¹⁷⁵

5.5. შეთანხმების პირობების განსაზღვრა

მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე აუცილებელია განისაზღვროს შეთანხმების პირობები. პირველ რიგში, განისაზღვრება საუკეთესო ალტერნატივა ურთიერთობის შედეგად მიღწეული შეთანხმებისა (შემდგომში – *BATNA*). ამის შემდგომ ჩამოყალიბდება შეთანხმების სხვა ალტერნატივები. გასათვალისწინებელია, რომ მათი განსაზღვრისას ადვოკატმა მხედველობაში უნდა მიიღოს ის დანახარჯები, რაც მედიაციის პროცესის წარუმატებლობით დასრულებას და დავის არბიტრაჟის ან სასამართლოს გზით გადაწყვეტას მოჰყვება.¹⁷⁶

5.5.1. საუკეთესო ალტერნატივა ურთიერთობის შედეგად მიღწეული შეთანხმებისა (ე.წ. *BATNA*)

BATNA არის წარმოდგენა, რომელიც შექმნეს როჯერ ფიშერმა და უილიამ ურიმ¹⁷⁷ და არის შემოკლება ფრაზისა: „მოლაპარაკებელი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივა“.¹⁷⁸ *BATNA*-ს გასაგებად საჭიროა შემთხვევის ეფექტური შეფასება. თავის მხრივ კი, მისი განსაზღვრა მოლაპარაკების ეფექტურობის წინაპირობაა.¹⁷⁹

BATNA-ს განსაზღვრა ნიშნავს იმის ცოდნას, თუ რა მოხდება მოლაპარაკების წარუმატებლად დასრულების შემთხვევაში. მისი შემუშავება მოითხოვს სამი ძირითადი მოქმედების განხორციელებას: 1. განისაზღვროს ის ქმედებები, რომლებიც განხორციელდება იმ შემთხვევაში, თუკი შეთანხმება არ მიიღწევა; 2. იდეების დახვეწა და მათი მეტად პრაქტიკულ ალტერნატივად გარდაქმნა; 3. იმ ერთი ვარიანტის შერჩევა, რომელიც ყველაზე მიმზიდველ ალტერნატივად გამოიყურება.¹⁸⁰

BATNA შედგება ორი განსხვავებული კომპონენტისაგან: საჯარო და კერძო კომპონენტებისაგან. ადვოკატი ვალდებულია, გამოიკვლიოს საჯარო კომპონენტი საქმის სამართლებრივი შეფასების, ფაქტობრივი ინფორმაციის შეკრების საფუძველზე. რაც შეეხება პერსონალურს, მისი დადგენა მიიღწევა უშუალოდ კლიენტის გამოკითხვით, ვინაიდან აუცილებელია ისეთი საკითხების წარმოჩენა, როგორებიცაა, მაგალითად, პიროვნების ღირებულებები და დავის შედეგად მიღწეული სარგებელი.¹⁸¹ მას შემდეგ, რაც მოხდება პერსონალური *BATNA*-სა და საჯარო *BATNA*-ს შეჯამება, გამოიკვეთება კლიენტის სრული *BATNA*.¹⁸²

¹⁷⁴ Boule L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P., Mediation Skills and Techniques, San Francisco, 2008, 27.

¹⁷⁵ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 241.

¹⁷⁶ Silverman P. R., The Clients Guide to Mediation and Arbitration The Strategy for Winning, ABA publishing, Chicago, Illinois, 2008,3.

¹⁷⁷ Roger Fisher, William Ury.

¹⁷⁸ Luecke R., Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, 2003, 15.

¹⁷⁹ Coltri L. S., Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, 2nd ed., University of Maryland, University College, 2010, 80.

¹⁸⁰ Fisher R., Uri W., Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving in, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 53.

¹⁸¹ Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 234.

¹⁸² იქვე, 237.

BATNA-ს განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია სამი ფაქტორი: 1. რა ქმედების განხორციელება შეუძლია პირს იმისათვის, რათა უზრუნველყოს საკუთარი ინტერესების განხორციელება? 2. როგორ შეიძლება მოიპოვოს ოპონენტის მხრიდან მისი ინტერესების პატივისცემა? 3. რა გზით მიიწევა მესამე პირის (მედიატორის) მხრიდან დახმარების მიღება?¹⁸³

მნიშვნელოვანია დროის ფაქტორიც: *BATNA*-ს განსაზღვრა აუცილებელია მანამ, სანამ დაიწყება უშუალოდ მოლაპარაკების პროცესი. ადამიანები, რომლებიც მოლაპარაკებას იწყებენ მისი განსაზღვრის გარეშე, საკუთარ თავს იგდებენ ცუდ მდგომარეობაში.¹⁸⁴

ამასთანავე, საჭიროა იმაზე ფიქრი, თუ რა სახის შეთანხმება იქნება მისაღები მონინაალ-მდევე მხარისათვის. რაც უფრო მეტი ინფორმაცია იქნება ცნობილი აღნიშნულის შესახებ, მით უფრო მაღალი იქნება მომზადების ხარისხი. იმ შემთხვევაში, თუკი ოპონენტის *BATNA* ცალსახა წინააღმდეგობაში იქნება კლიენტის შემუშავებულ *BATNA*-სთან, სასურველი იქნება მათი მოლოდინების შეცვლა.¹⁸⁵

5.5.2. მორიგების სხვა შესაძლო ალტერნატივების განსაზღვრა

ზოგიერთ შემთხვევაში, ადამიანები მოლაპარაკების შესაძლო ალტერნატივებს მხოლოდ მას შემდეგ განსაზღვრავენ, რაც საუკეთესო შედეგები ვერ მიიღწევა. ეს შეცდომის კლასიკური მაგალითია. სხვა შესაძლო ალტერნატივების განსაზღვრა შესაძლებელია გახდეს ინტერესთა დაკმაყოფილების წინაპირობა.¹⁸⁶ ე.ი., მოსამზადებელ ეტაპზე, დავის გადაჭრის გზების ჩამოყალიბების შემდეგ, უნდა დაიწყოს მათი შეფასება და მათთვის პრიორიტეტების მინიჭება.¹⁸⁷ სხვაგვარად რომ ითქვას, ერთ-ერთი საკითხი, რომელიც მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა გადამწყდეს, არის ის მისაღები ალტერნატივები, რომლებიც გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუკი მორიგების საუკეთესო ვარიანტი ვერ მიიღწევა.¹⁸⁸

მორიგების ალტერნატივებზე საუბრისას აუცილებელია, განისაზღვროს ისეთი ცნების არსი, როგორცაა: „შესაძლო შეთანხმების ზონა“ (შემდგომში – *ZOPA*). შინაარსობრივად, ეს არის არეალი, რომლის ფარგლებშიც შესაძლებელია მიიღწეს ორივე მხარისათვის დამაკმაყოფილებელი შეთანხმება. ეს არის შეთანხმება, რომელიც პოტენციურად დააკმაყოფილებს ორივე მხარეს.¹⁸⁹

აქვე უნდა განისაზღვროს ისეთი ცნებაც, როგორცაა „*Bottom Line*“. ეს არის ის მინიმუმი, რომელიც კლიენტმა აუცილებლად უნდა მიიღოს მანამ, სანამ დასთანხმდება რაიმეს ხელმოწერას.¹⁹⁰ თუმცა ხაზი უნდა გაესვას იმას, რომ მორიგების ეს შესაძლებლობა უნდა განისაზღვროს არა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, არამედ მაშინ, როდესაც სახეზე იქნება კრიტიკული მდგომარეობა – მოლაპარაკება შევა ჩიხში.¹⁹¹ მეტიც, *Bottom line* არ შეიძლება განისაზღვროს მე-

¹⁸³ *Ury W.*, Getting Past No, Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation, Printed in the United States of America, 1991, 22.

¹⁸⁴ *Luecke R.*, Negotiation, Harvard Business School Publishing Corporation, Printed in the United States of America, 2003, 15.

¹⁸⁵ *Fisher R., Ury W.*, Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving in, 2nd ed., Printed in the United States of America, 1991, 53.

¹⁸⁶ *Ury W.*, Getting Past No, Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation, Printed in the United States of America, 1991, 21.

¹⁸⁷ *Murray O.R.*, The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised ed., Bradford Publishing Company, Colorado, 2010, 53.

¹⁸⁸ *Hames D.S.*, Negotiation Closing Deals, Settling Disputes and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, 2012, 25.

¹⁸⁹ *Luecke R.*, Negotiation, Harvard Business School Publishing Corporation, Printed in the United States of America, 2003, 24.

¹⁹⁰ *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010, 338.

¹⁹¹ იქვე, 139.

დიაციის პროცესის დასრულებამდე.¹⁹² კლიენტმა შესაძლებელია, ზოგ შემთხვევაში შეცვალოს თავისი Bottom Line, რაც დამოკიდებული იქნება ახალი ინფორმაციის მიღებაზე.¹⁹³

6. ადვოკატის მიერ კლიენტის მომზადება მედიაციის პროცესისათვის

კლიენტები, რომელთაც აქვთ იმის შეგრძნება, რომ ადვოკატმა ისინი საფუძვლიანად მოამზადა მედიაციის პროცესისათვის, არიან კმაყოფილნი მომსახურებით, ხოლო ისინი, ვინც ფიქრობენ, რომ არ მოამზადეს ადეკვატურად, არ არიან კმაყოფილნი ადვოკატით.¹⁹⁴ ე.ი., მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატის ერთ-ერთი ფუნქციაა კლიენტის მომზადება მედიაციის პროცესში მონაწილეობისათვის.¹⁹⁵

ზოგადად, არსებობს მოსაზრება, რომლის თანახმადაც: „პროცესის მიმდინარეობისას ადვოკატები დომინირებენ იმ შემთხვევაში, როდესაც კლიენტი არის ხელმოკლე ან გამოუცდელი; ძლიერი, მდიდარი და თავდაჯერებული კლიენტები კი მართავენ ადვოკატს“. ამ მოსაზრების მიუხედავად, აუცილებელია, მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ყველა კლიენტისადმი გამოვლინდეს ერთგვარი მიდგომა და ყველა მათგანის მომზადება მოხდეს ერთგვაროვნად.¹⁹⁶

მიუხედავად იმისა, რომ ადვოკატის მიერ კლიენტის მომზადება განსხვავდება სასამართლო პროცესისათვის მომზადებისაგან, მაინც არსებობს ნაწილობრივი თანხვედრა.¹⁹⁷

იმ საკითხს, თუ როგორ მომზადდება კლიენტი, მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს ის, თუ რა სახის მიდგომა აქვს მედიატორს კლიენტის მონაწილეობასთან მიმართებით. იმ შემთხვევაში, თუკი მედიატორი გაითვალისწინებს პროცესში კლიენტის აქტიურ ჩართულობას, ადვოკატი მას მოამზადებს იმისათვის, რომ უპასუხოს შეკითხვებს, რომელთა დასმაც მოსალოდნელია მედიატორის, ოპონენტის, ან ოპონენტის ადვოკატის მხრიდან. იმ შემთხვევაში, თუ მედიატორი აპირებს კლიენტის მონაწილეობის შეზღუდვას, მისი მომზადება მაინც აუცილებელია, იმის გათვალისწინებით, თუ როგორ განსაზღვრავს ადვოკატი მის ჩართულობას.¹⁹⁸

6.1. კლიენტისათვის მედიაციის არსისა და ძირითადი პრინციპების განმარტება

ერთ-ერთი საკითხი, რომელიც ადვოკატმა კლიენტს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა განუმარტოს, არის ფორმატი, თუ რით განსხვავდება მედიაცია ჩვეულებრივი მოლაპარაკებებისაგან.¹⁹⁹

მოსამზადებელი პერიოდის განმავლობაში ადვოკატმა კლიენტს არ უნდა შეუქმნას არასწორი წარმოდგენები. მისთვის ცნობილი უნდა იყოს, რომ: მედიაცია რეალურად არ არის ახალი ინსტიტუტი, ეს არის ფიქრის ახალი მიმართულება,²⁰⁰ გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, როდესაც მხარეები მუშაობენ ერთობლივად, იმისათვის, რათა მიიღონ ორივე მხარისათვის

¹⁹² Roth B. J., *Litigation Tactics in Mediation: Are They Ethical?* Published by the Boston Bar Association, 2004, 9, <<http://rothadr.com/pages/publications/ethics%20reprint.pdf>>.

¹⁹³ Abramson H. I., *Mediation Representation Advocating as a Problem-Solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 340.

¹⁹⁴ Thorpe, R.W., *Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality*, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, 2, <Heinonline.org>.

¹⁹⁵ Boulle L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P., *Mediation Skills and Techniques*, San Francisco, 2008, 345.

¹⁹⁶ Handler J., 1970, 25. მითითებულია ნაშრომში: Clark B., *Lawyers and Mediation*, United Kingdom, 2012, 38.

¹⁹⁷ Thorpe R.W., *Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality*, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, 13, <Heinonline.org>.

¹⁹⁸ Abramson H. I., *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 206-207.

¹⁹⁹ Golann D., *Mediating Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates*, Printed in the United States of America, 2009, 267.

²⁰⁰ Erickson S. K., Mcknight M.S., *The Practitioner's Guide to Mediation A Client-Centered Approach*, Printed in the United States of America, 2001, 3.

დამაკმაყოფილებელი გადაწყვეტილება.²⁰¹ მხარეს უნდა განემარტოს, რომ მედიაციის პროცესი არის მოლაპარაკების ერთგვარი გაგრძელება.²⁰² შესაბამისად, ისინი უნდა იყვნენ მზად იმისთვის, რომ მოუსმინონ პროცესის სხვა მონაწილეთა აზრს.²⁰³

კლიენტს უნდა განემარტოს მედიაციის დადებითი შედეგები, რაც, ძირითადად, შემდეგში გამოიხატება: 1. მხარეთა კონტროლი პროცესის მიმდინარეობასა და მიღებულ გადაწყვეტილებაზე; 2. ურთიერთობების შენარჩუნების მეტი ალბათობა; 3. კრეატიული და ადაპტირებადი გადაწყვეტილების მიღების მიღწევადობა; 4. პრობლემის შედარებით სწრაფი გადაწყვეტა; 5. ნაკლები ხარჯები; 6. სასამართლოს რესურსის დაზოგვა.²⁰⁴ ე.ი. მედიაცია არ არის დაპირისპირებული პროცესი. საჭიროა მხარეთა თანამშრომლობა, გამოსავლის ძიება.²⁰⁵ მასში მონაწილეობა არის ნებაყოფლობითი და ნებისმიერ მხარეს ნებისმიერ დროს შეუძლია შეწყვიტოს პროცესი.²⁰⁶ ამასთან, მხარეებმა უნდა იცოდნენ, რომ ისინი მიჰყვებიან მედიატორის ინსტრუქციებს.²⁰⁷

ადვოკატმა კლიენტი უნდა გააფრთხილოს იმის თაობაზე, რომ იგი არ უნდა შეეცადოს პროცესის „მოგებას“.²⁰⁸ ასეთი ქმედება ხომ სრულ წინააღმდეგობაში იქნებოდა მედიაციის პრინციპებთან. მედიაციის მიზანია, გამარტივდეს მხარეთა შორის კომუნიკაცია, მოხდეს ურთიერთგაგების ხელშეწყობა, ორიენტაცია მოხდეს ინტერესებზე და პრობლემის გადაწყვეტის კრეატიული გზების ძიებაზე. ერთ-ერთი უმთავრესი გარემოება, რომლის შესახებ ინფორმაციასაც უნდა ფლობდეს კლიენტი, არის ის, თუ ვინ იღებს გადაწყვეტილებას პროცესში.²⁰⁹ ეს საჭიროა იმისათვის, რათა მხარეებმა თავად შეძლონ შეთანხმების მიღწევა.²¹⁰ კლიენტმა აგრეთვე უნდა იცოდეს, რომ ამ პროცესში არავინ არ აპირებს იმის ფაქტობრივ გამოკვლევას, თუ ვინ არის მართალი და ვინ არა.²¹¹ დავის პროცესი შესაძლოა მისთვის იყოს გამანადგურებელი, შეთანხმება კი სწრაფი და უმტკივნეულო.²¹²

აღიარებულია, რომ მედიაცია თავისი არსით არის პროცესი, რომელიც უზრუნველყოფს იმ საკითხებს, რაც ადამიანებისათვის არის მნიშვნელოვანი, ესენია: ურთიერთობები, სამართლიანობის დამკვიდრება, ემოციები, ურთიერთპატივისცემა, ჩართულობა, პრობლემის გადაჭრა. ადამიანებს აქვთ საშუალება, გაუზიარონ ერთმანეთს გულისტკივილი, გამოთქვან აზრი, ისაუბრონ საკუთარი საჭიროებების შესახებ. მათ აგრეთვე შეუძლიათ, შეეხონ მათთვის საინტერესო ნებისმიერ თემას, არ არიან შეზღუდულნი ამ თვალსაზრისით.²¹³

²⁰¹ მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპთან მიმართებით მნიშვნელოვანია ამავე აქტის დათქმა, რომლის თანახმადაც, „ადვოკატი ვალდებულია, კლიენტს გაუწიოს კონსულტაცია საკუთარი ქცევების შეზღუდვათა შესახებ, მაშინ, როდესაც კლიენტი ელის ქმედებებს, რომლებიც არ არის ნებადართული კანონითა და პროფესიული ქცევის წესებით“.²⁰¹ ამ მოთხოვნის არსებობა გამართლებულია შემდეგი მიზეზის გამო: ხშირად, შესაძლებელია, კლიენტს არასწორი შეხედულება ჰქონდეს ადვოკატის საქმიანობასა თუ კომპეტენციაზე. შესაბამისად, მედიაციის შემდგომ ეტაპზე გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად აუცილებელია ამ საკითხის მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ნათელყოფა.

²⁰² *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 309.

²⁰³ *Kovach K. K.*, *Mediation Principles and Practice*, 3rd ed., Printed in the United States of America, 2004, 154.

²⁰⁴ *Boulle L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P.*, *Mediation Skills and Yechniques*, San Francisco, 2008, 3.

²⁰⁵ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 310.

²⁰⁶ *Greenwood M.*, *How to Mediate Like a Pro, 42 Rules for Mediating Disputes*, Printed in the United States of America, 2008, 13.

²⁰⁷ *Mosten F.S.*, *Representing Clients In Mediation Effectively Setting up a Mediation*, 3132, <http://www.mosten-mediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>.

²⁰⁸ *Folberg G.*, *Mediation the Roles of Advocate and Neutral*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2011, 262.

²⁰⁹ *Kovach K. K.*, *Mediation Principles and Practice*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2004, 152.

²¹⁰ *Gibbons L. J., Kennedy J. M., Gibbs J. M.*, *Cyber-Mediation: Computer-mediated Communications Medium Messaging the Message*, *New Mexico Law Review*, 2002, 9. მითითებულია: *John Feerich et al.*, *Standards of Professional Conduct in Alternative Dispute Resolution*, *J. Disp. Resol.* 95, 123 1995.

²¹¹ *Kovach K. K.*, *Mediation Principles and Practice*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2004, 152.

²¹² *Ware S. J.*, *Principles of Alternative Dispute Resolution*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2003, 158.

²¹³ *Beer J. E., Packard C. C.*, *The Mediator's Handbook*, 2nd ed., Printed in Canada, 2012, 5.

ეს ყოველივე კლიენტს უნდა განემარტოს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მედიაციის არსისა და ძირითადი პრინციპების არცოდნის გამო შესაძლებელია, პროცესის მიმდინარეობისას წარმოიშვას რიგი გაუთვალისწინებელი პრობლემებისა.

6.2. კლიენტის სამართლებრივი კუთხით ინფორმირება

წინასამედიაციო ეტაპზე მნიშვნელოვანია ადვოკატთა როლი მხარეთა ინფორმირებულობისა და სამართლებრივი საკითხების გარკვევისათვის, რათა მედიაციის პროცესში წარმოჩენილი იყოს ზუსტად ის საკითხები, რომლებიც მხარეთათვის უპირატესი ინტერესის მქონეა და რომლებიც არ შეენიანაღმდეგება მოქმედ საკანონმდებლო ნორმებს.²¹⁴ აღნიშნულში მოიაზრება ის, რომ ადვოკატმა უნდა წარუდგინოს კლიენტს ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რისი მიღწევა არის შესაძლებელი და რისი არა მოქმედი საკანონმდებლო ნორმების გათვალისწინებით.²¹⁵

ე.ი., ადვოკატებმა მხარეებს უნდა მიანოდონ ინფორმაცია და რჩევები დავის სამართლებრივ ასპექტებზე, თუმცა ეს ცალსახად არ ნიშნავს იმას, რომ მხარეები აუცილებლად გამოიყენებენ მედიაციის პროცესში ამ რჩევებს.²¹⁶ ხაზგასასმელია ადვოკატის ვალდებულება, რომ კლიენტს გაუწიოს მართებული კონსულტაცია, მისი რჩევა უნდა შეესაბამებოდეს არსებულ რეალობას, რაოდენ რთულად მოსასმენიც არ უნდა იყოს იგი.²¹⁷ მან არ უნდა ჩაუწეროს კლიენტს არარეალური მოლოდინები.²¹⁸ რაც არ უნდა რთული იყოს კონკრეტულ საკითხებთან დაკავშირებით გულწრფელი საუბარი, ადვოკატმა მაინც უნდა გაართვას თავი ამ ვალდებულებას. ამ გზით მხარის ძლიერი და სუსტი მხარეების ნათლად წარმოჩენით ადვოკატები მეტად შეძლებენ კლიენტის საჭიროებების დაკმაყოფილებას.²¹⁹

6.3. კლიენტისათვის მედიაციის პროცესის გეგმის გაცნობა

„წარმომადგენლები ვალდებულნი არიან, მიანოდონ ინფორმაცია მხარეებს მედიაციის პროცესის შესახებ“.²²⁰ ადვოკატმა ეს უნდა მოახერხოს წინასწარ, ადრეულ სტადიაზე.²²¹ ე.ი., დგინდება, რომ ადვოკატმა მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა შეიმუშაოს წარმომადგენლობის გეგმა. ეს საკითხი არის მნიშვნელოვანი იმდენად, რამდენადაც გეგმა განსაზღვრავს იმას, თუ რა

²¹⁴ *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 240, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>>, [05.07.2013].

²¹⁵ *Pel M.*, Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 126.

²¹⁶ *ცერცვაძე გ.*, მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 239, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>>, [05.07.2013].

²¹⁷ *Foster R. V., Kavan J.O., Greebel E.L., Zimmern W. H.*, Strategies for Negotiating Mergers and Acquisitions, Printed in the United States of America, 2011, 13.

²¹⁸ *Thorpe, R.W.*, Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, 14, <Heinonline.org>.

²¹⁹ *Picker B. C.*, Navigating Relationships: The Invisible Barriers to Resolution, American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 44, <Heinonline.org>.

²²⁰ *Riskin L. L., Westbrook J. E., Guthrie C., Reuben R. C., Robbenolt J. K., Welsh N. A.*, Dispute Resolution and Lawyers, Printed in the United States of America, 4th ed., 2009, 446. ციტირებულია: *ცერცვაძე გ.* მედიაციის სამართლებრივი რეგულირების პერსპექტივები საქართველოში, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ნაციონალური ცენტრი, თბ., 2013, 240, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>> [05.07.2013].

²²¹ *Duryee L.*, Make the Most of Your Mediation: Early Preparation, 2014, 2, <<http://www.law.com/sites/lynnduryee/2014/04/28/make-the-most-of-your-mediation-early-preparation/>>.

ქმედებებს განახორციელებენ კლიენტი და ადვოკატი პროცესის მიმდინარეობისას.²²² გასათვალისწინებელია, რომ, ზოგადად, ადვოკატის ახსნა-განმარტება იმის თაობაზე, თუ როგორ წარიმართება პროცესი დავის გადაწყვეტის სხვადასხვა სახის საშუალების გამოყენების დროს, იქნება განსხვავებული.²²³

მედიაციის პროცესი, როგორც წესი, მიმდინარეობს შემდეგი თანმიმდევრობის დაცვით: 1. პირველ რიგში, ადამიანები გამოხატავენ საკუთარ მოსაზრებებსა და ემოციებს, ხშირად, ხმამაღლა; 2. ისინი ერთმანეთს უზიარებენ და ნათელყოფენ ინფორმაციას; 3. ემოციური დაძაბულობის მოხსნის შემთხვევაში გადასვლა ხდება პრობლემის გადაჭრის ეტაპზე. მხარეები საუბრობენ იმის შესახებ, თუ რისი შეცვლა სურთ, განიხილავენ მორიგეების შესაძლებლობებს, წყვეტენ საკითხებს; 4. საბოლოოდ, ისინი ხელს აწერენ მიღებულ შეთანხმებას.²²⁴

კლიენტმა უნდა იცოდეს, თუ რა მოხდება მედიაციის პირველ შეხვედრაზე; ასევე, უნდა განასხვავებდეს საერთო და დახურულ შეხვედრებს; იცოდეს მედიატორთა მიერ გამოყენებული ძირითადი ტექნიკები; ამასთან, უნდა ფლობდეს ინფორმაციას კონფიდენციალობის პრინციპთან დაკავშირებით; ადვოკატმა კლიენტი უნდა გააფრთხილოს, რათა პროცესის მიმდინარეობისას გამოიჩინოს მოთმინება და გონიერება; ამასთან, იცოდეს, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ დავა სრულად არ გადაწყდება, მედიაციის საშუალებით შესაძლებელია გადაწყდეს გარკვეული საკითხები და, როგორც მინიმუმ, სადავო საკითხების რაოდენობა შემცირდეს.²²⁵

კლიენტს უნდა განემარტოს, რომ პროცესში აქტიური ჩართვისაგან თავშეკავების შედეგი შესაძლებელია აღმოჩნდეს დაკარგული შესაძლებლობები და შესაძლებელია, ამ ფაქტორმა ნეგატიური გავლენა მოახდინოს საქმის საბოლოო გადაწყვეტაზე.²²⁶

სწორედ ესენია ის ძირითადი პროცესუალური საკითხები, რომელთა განმარტებაც ადვოკატმა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა მოახდინოს.

6.4. კლიენტისათვის მედიაციის მონაწილეთა როლის განმარტება მედიაციის პროცესში

მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატმა არა მხოლოდ საკუთარი უფლებების ფარგლები უნდა განუმარტოს კლიენტს, არამედ უნდა მიაწოდოს ინფორმაცია მედიატორისა და მისი როლის შესახებაც. ეს უნდა ჩაითვალოს მოსამზადებელი ეტაპის განუყოფელ ნაწილად.

6.4.1. მედიატორის როლის განმარტება

ადვოკატმა უნდა აუხსნას კლიენტს მედიატორის შერჩევის მნიშვნელობა,²²⁷ რაც თავისთავად მოიცავს მედიატორის როლის განმარტებას.

მედიატორი²²⁸ არის მომლაპარაკებელი. იგი არის პროცესის ნამყვანი ფიგურა, რის გამოც მას ხშირად უწოდებენ „პროცესის მენეჯერს“. ²²⁹ მისი როლი შეიძლება განიმარტოს რო-

²²² *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-Solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 194.

²²³ *Thorpe, R.W.*, *Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality*, *American Journal of Mediation*, Vol.2, 2008,13, <Heinonline.org>.

²²⁴ *Beer J. E., Packard C. C.*, *The Mediator's Handbook*, Printed in Canada, 4nd ed., 2012, 7.

²²⁵ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-Solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 310.

²²⁶ *Melnick J. D.*, *Lost Opportunities in Mediation*, *Westlaw Journal Securities Litigation and Regulation*, Vol. 13, Issue 4, 2013, 1, <<http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Melnick-Opportunities-Mediation-2013-06-25.pdf>>.

²²⁷ *Mosten F. S.*, *Representing Clients in Mediation Effectively Setting up a Mediation*, 3113, <http://www.mostenmediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>.

²²⁸ „მედიატორი“ არის ლათინური წარმოშობის სიტყვა და ნიშნავს შუამავალს.

გორც მოდავე მხარეების დამხმარე.²³⁰ მედიატორი მხარეებს ეხმარება დავის გადაჭრაში. იგი არ ადგენს წესებს, არ გასცემს სამართლებრივ კონსულტაციას.²³¹

მედიატორს შეაქვს წვლილი იმის გადანყვეტაში, თუ ვინ მიიღებს მონაწილეობას მედია-ციაში, რა სახით ჩამოყალიბდება პროცესის გეგმა.²³² იგი არის მეთოდისტი, რომელიც უზრუნველყოფს მხარეთა ინფორმირებას და ხსნის პროცესს. აკეთებს ყველაფერს, რაც არის საჭირო იმისათვის, რათა მიიღწეს შეთანხმება. ეკონტაქტება მხარეებს, ნიშნავს შეხვედრებს, ამზადებს მედიაციის სხდომებს. ის აგრეთვე განსაზღვრავს შესვენებების დროს.²³³

მედიატორი ახდენს მონაწილეთა ინფორმირებას კონფიდენციალობის წესის დაცვის თაობაზე.²³⁴ იგი ხსნის პროცესს კლიენტისათვის დავის არსის გამოკითხვით, თუმცა ამ საკითხის ნათელყოფა შესაძლებელია დასრულდეს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე შეხვედრების დროსაც.²³⁵ იმისათვის, რათა შედგეს ეფექტური მოლაპარაკება, მედიატორი შეისწავლის საქმის ისტორიასა და პრობლემის არსს.²³⁶

მედიატორის როლი არის ვითარების შემსუბუქება. მას არ შეუძლია მხარეთა იძულება ან პროცესზე უხეში ზეგავლენის მოხდენა. მედიატორმა შესაძლებელია, იფიქროს, რომ მან იპოვა საკითხის შესაბამისი გადანყვეტა, თუმცა, თუკი იგი ამ გადანყვეტას მხარეებს თავს მოახვევს, ეს იქნება მედიატორის ეთიკის უხეში დარღვევა.²³⁷ მედიატორი ვერც იმ შემთხვევაში მოახდენს მხარის გადანყვეტილებაზე გავლენას, თუკი მას სურს პროცესის შეწყვეტა.²³⁸ მედიატორი ადგენს მხოლოდ იმას, თუ რომელი საკითხების ირგვლივ იქნება შესაძლებელი შეთანხმების მიღწევა, რომელი მათგანი მოგვარდება უფრო სწრაფად.²³⁹ მხარეებს სთავაზობს არგუმენტებულ, კომპრომისული ხასიათის შეთანხმებებს.²⁴⁰

მედიატორი უნდა იყოს ერთგვარი მოდელი მხარეთათვის. იგი ადგენს საუბრის ტონს, თუ როგორ უნდა ისაუბრონ და როგორ მოუსმინონ ერთმანეთს.²⁴¹

საკითხის შეჯერებისას დგინდება, რომ მედიატორის როლის განმარტება მედიაციის პროცესში შესაძლებელია, შემდეგი სახით ჩამოყალიბდეს: 1. უზრუნველყოფს პროცესების მიმდინარეობას იმისათვის, რათა მოხდეს პრობლემის გადაჭრა, შედგეს კომუნიკაცია მხარეთა შორის, გადანყდეს პრობლემა; 2. ხელს უწყობს მხარეთა ურთიერთგაგებას; 3. პროცესის მონაწილეებს აძლევს რჩევებს იმის თაობაზე, თუ როგორ გაზარდონ მოლაპარაკების ეფექტურობა; 4. იკვლევს მხარეთა მოსაზრებებისა და პოზიციების დასაბუთებულობას; 5. ეხმარება მხარეებს განსხვავებული ინტერესების აღქმაში, ცდილობს მტრობის, სიმწვავის შემცირებას, ნდობის დამკვიდრებას; 6. ეხმარება მხარეებს პრობლემის გადანყვეტის გეგმის მომზადება-

²²⁹ *Domenici K., Littlejohn S.W.*, Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, 2nd ed., Illinois, 2001, 33.

²³⁰ *Moffitt M.*, The Four Ways to Assure Mediator Quality, 2008, 17, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1117765>.

²³¹ *Greenwood M.*, How to Mediate Like a Pro, 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 11.

²³² *Jernigan M., Lord R. B.*, The Mediator's Role in the Family Business, American Journal of mediation, Vol. 2, 2008, 55.

²³³ *Greenwood M.*, How to Mediate Like a Pro 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 3.

²³⁴ *Rubin M. A., Spector B. F.*, Ethical Conundrums For the 21st Century Lawyer/Mediator "Toto I've got a Feeling We're Not in Kansas Any More", American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 82.

²³⁵ *Jernigan M., Lord R. B.*, The Mediator's Role in the Family Business, American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 55.

²³⁶ *Smith A.L., Smock D.R.*, Managing a Mediation Process, Printed in the United States of America, 2008, 10.

²³⁷ *Greenwood M.*, How to Mediate Like a Pro, 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 12.

²³⁸ იქვე, 13.

²³⁹ *Stepp J. A.*, How Does the Mediation Process Work? 2003, 4, <<http://www.mediate.com/articles/steppj.cfm>>.

²⁴⁰ *Riskin L. L.*, Alternatives to the High Cost of Litigation, Center for Public Resources, Vol. 12, Issue 9, 1994, 112.

²⁴¹ *Domenici K., Littlejohn S.W.*, Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, 2nd ed., 2001, 36.

ში.²⁴² მას უნდა შეეძლოს სათქმელის მოკლედ გამოხატვა; უნდა იცავდეს დისტანციას მხარეებთან;²⁴³ ჰქონდეს კარგად განვითარებული მოთმინების უნარი – უნდა შეეძლოს ხანგრძლივი ლოდინი. ნათელია, რომ მედიატორის როლი არ შემოიფარგლება კონკრეტული უნარებისა და ხერხების ფლობით – მისი პიროვნება, ჰუმანურობა და ცხოვრებისეული გამოცდილება, აგრეთვე, არის მისი როლის ნაწილი.²⁴⁴

ადვოკატმა ყოველივე ზემოხსენებული ინფორმაცია აუცილებლად უნდა მიანოდოს კლიენტს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე.

6.4.2. კლიენტის როლის განმარტება

მედიაციის პროცესში გადაწყვეტილებას იღებენ მხარეები და არა მედიატორი.²⁴⁵ გადაწყვეტილება ეფუძნება მათ პასუხისმგებლობას, ისინი მედიატორისაგან ვერ მიიღებენ რჩევას, მიაღწიონ თუ არა კონკრეტულ შეთანხმებას.²⁴⁶ მართალია, ტრადიციულად, მედიაციის პროცესის მიმდინარეობას მედიატორი უძღვება, თუმცა შეთანხმება კონტროლდება მხარეთა მიერ.²⁴⁷ აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ გადაწყვეტილებას, რომელთაც მხარეები თავად იღებენ, აქვს აღსრულების მეტი პოტენციალი, არის მეტად მდგრადი.²⁴⁸ ეს გარემოება მიიჩნევა მედიაციის პროცესის ერთ-ერთ დადებით მხარედ და, თავისთავად, ზრდის კლიენტის ჩართულობის მნიშვნელობას.

გარდა გარკვეული გამონაკლისი შემთხვევებისა, რაც უშუალოდ კლიენტის პიროვნების პრობლემა შეიძლება იყოს, სწორედ იგი უნდა იყოს პროცესის ეპიცენტრში.²⁴⁹ მას, აგრეთვე, შესაძლებელია, მოუწიოს კერძო ხასიათის შეხვედრები ოპონენტთან.²⁵⁰ თავად უნდა გადაწყვიტოს, საერთოდ სურს თუ არა დავის გადაწყვეტის ამ მეთოდის გამოყენება და შემდგომშიც მიიღებს თუ არა შეთანხმების იმ პირობებს, რომელთა მიღებაც პროცესის მიმდინარეობისას გახდება შესაძლებელი.²⁵¹

6.4.3. ადვოკატის როლისა და უფლებების განმარტება

მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპთან მიმართებით მნიშვნელოვანია *The ABA Model Rules of Professional Conduct*-ის დათქმა, რომლის თანახმადაც, „ადვოკატი ვალდებულია, კლიენტს გაუწიოს კონსულტაცია საკუთარი ქცევების შეზღუდვათა შესახებ, მაშინ, როდესაც კლიენტი ელის ქმედებებს, რომლებიც არ არის ნებადართული კანონითა და პროფესიული ქცევის წესე-

²⁴² *Jernigan M., Lord R. B., The Mediator's Role in the Family Business, American Journal of mediation, Vol. 2, 2008, 54.*

²⁴³ *Centre for Conflict Resolution, Advanced Mediation Skills-Course Book Course C, 2000, 8, <unesdoc.unesco.orimagesg/0013/001333/133319e.pdf>.*

²⁴⁴ *Erickson S. K., Mcknight M.S., The Practitioner's Guide to Mediation a Client-Centered Approach, Printed in the United States of America, 2001, 60.*

²⁴⁵ *Greenwood M., How to Mediate Like a Pro, 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 12.*

²⁴⁶ *Domenici K., Littlejohn S.W., Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, 2nd ed., 2001, 135.*

²⁴⁷ *Thorpe R.W., Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, 2008, 9.*

²⁴⁸ *Fel M., Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 103.*

²⁴⁹ *Folberg G., Mediation the Roles of Advocate and Neutral, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2011, 237.*

²⁵⁰ *Golann D. Mediating Legal Disputes Effective Strategies for Neutrals and Advocates, Printed in the United States of America, 2009, 268.*

²⁵¹ *Sherrill J. A., Ethics for Lawyers Representing Clients in Mediation, 3, <<http://www.americanjournalofmediation.com/docs/JOHN%20SHERRILL%20-Ethics%20for%20Lawyers%20Representing%20Clients%20in%20Mediation.pdf>>.*

ბით“.²⁵² ამ მოთხოვნის არსებობა გამართლებულია შემდეგი მიზეზით: ხშირ შემთხვევაში, შესაძლებელია, კლიენტს არასწორი შეხედულება ჰქონდეს ადვოკატის საქმიანობასა თუ კომპეტენციაზე. შესაბამისად, მედიაციის შემდგომ ეტაპებზე გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად, აუცილებელია ამ საკითხის მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ნათელყოფა.

პრაქტიკაში, როგორც წესი, საუბრობენ „ადვოკატირებაზე“ მედიაციის პროცესში, თუმცა მედიაცია ხომ, ძირითადად, მოლაპარაკებას მოიცავს.²⁵³ რეალურად, ადვოკატის როლი მედიაციის პროცესში არის მოლაპარაკების ხელშეწყობა, კლიენტის პოზიციის დაცვა და იმის უზრუნველყოფა, რომ მხარეთა საბოლოო შეთანხმება აისახოს შედეგზე. იმისათვის, რათა ეს მოხდეს, აუცილებელია, კლიენტის მიზნების გაგება, ოპონენტის მიზნების ამოცნობა და იმის დადგენა, თუ რით გამოიხატება მათი არსებითი განსხვავება.²⁵⁴ მედიაციაში წარმომადგენლობისათვის ადვოკატს არსებითად განსხვავებული უნარების გამოყენება სჭირდება, რაც განსაკუთრებულად გამოიხატება მეორე მხარესთან თანამშრომლობითა და კონსტრუქციული საუბრით.²⁵⁵ ადვოკატის გულისხმიერების ვალდებულება მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის შემთხვევაში სხვაგვარად განიმარტება, ვიდრე სასამართლო დარბაზში.²⁵⁶ კლიენტმა უნდა იცოდეს, რომ ადვოკატი შეასრულებს თანამშრომლობით, პრობლემათა გადამჭრელის როლს ამ პროცესში, ნაცვლად სტანდარტული როლისა.²⁵⁷ ე.ი., უდავოა, რომ, მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის შემთხვევაში, ადვოკატის როლი არის სხვაგვარი – ნაცვლად „მოგებისა“, ადვოკატი ეხმარება კლიენტს, გადაჭრას პრობლემა და ამის მისაღწევად ახდენს მისი ინტერესებს ნათელყოფას, საქმის სუსტი მხარეების წარმოჩენას, პრობლემათა გადაჭრის გზების მოძიებას.

ადვოკატმა კლიენტს უნდა განუმარტოს ისიც, რომ, მართალია, იურისტის მთავარი როლი არის საკითხის სამართლებრივი შეფასება, ეს ფაქტორი არ ამცირებს კონფლიქტის არასამართლებრივ ასპექტებში მონაწილეობის მიღებას.²⁵⁸ საბოლოო ჯამში, ადვოკატის ძირითადი როლი – მიიღოს საუკეთესო შესაძლო შედეგი, უცვლელია, თუმცა სამოქმედო გეგმა იქნება განსხვავებული.²⁵⁹

6.5. კლიენტის მომზადება მოსალოდნელ კითხვებზე პასუხის გასაცემად

მედიაციასთან დაკავშირებულ პროცესუალურ საკითხებს შორის ერთ-ერთი აქტუალურია იმის გადანყვეტა, უნდა ისაუბროს თუ არა კლიენტმა მედიაციის მიმდინარეობისას. ის, თუ რა ფორმით გადანყვეტა აღნიშნული საკითხი, მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ყოველი კონკრეტული კლიენტის შესაძლებლობებზე. ზოგიერთ მედიატორს არ სურს კლიენტის მოსმენა, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუკი იგი სათქმელს ვერ გამოხატავს ლაკონურად და დამაჯერებლად.²⁶⁰

²⁵² The ABA Model Rules of Professional Conduct, 1.4. მუხლი.

²⁵³ *Golann D.*, *Mediating Legal Disputes Effective Strategies for Neutrals and Advocates*, Printed in the United States of America, 2009, 264.

²⁵⁴ *Foster R. V.*, *Effective Negotiation Strategies and Approaches for MA Lawyers and Their Clients*, 2011, 8.

²⁵⁵ *ორმაშვილი ქ.*, მედიაციის ინტეგრირება სამართლის სკოლის სასწავლო პროგრამაში, დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ეროვნული ცენტრი, თბ., 2012, 8 <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>.

²⁵⁶ *Kovach K. K.*, *Mediation Principles and Practice*, 3rd ed., Printed in the United States of America, 2004, 424.

²⁵⁷ *Abramson H. I.*, *Mediation Representation Advocating as a Problem-Solver in any Country or Culture*, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 311.

²⁵⁸ *Coltri L. S.*, *Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach*, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.

²⁵⁹ *Golann D.* *Mediating Legal Disputes Effective Strategies for Neutrals and Advocates*, Printed in the United States of America, 2009, 268.

²⁶⁰ *Berman L. J.*, *Mediator's Opening Statements Offer Insights for Successful Results*, Published in the “Mediation Strategies”, California's Legal Newspaper, 2003, 2-3, <<http://www.americaninstituteofmediation.com/pg66.cfm>>.

ნებისმიერ შემთხვევაში, შესაძლებელია, მედიატორი მხარეებს ესაუბროს ცალ-ცალკე, რათა განსაზღვროს მათი რეალური ინტერესები,²⁶¹ მხარეს დაუსვას ღია კითხვები, რათა მიიღოს ინფორმაცია ფარული ემოციების შესახებ.²⁶² შესაბამისად, ადვოკატმა კლიენტთან ერთად უნდა განიხილოს ის სავარაუდო კითხვები, რომელთაც მას დაუსვამენ მედიატორი ან პროცესის მონაწილე სხვა პირები.

ეს კლიენტს მისცემს საშუალებას, მოამზადოს შესაბამისი, პროდუქტული პასუხები.²⁶³ აგრეთვე, ადვოკატი უნდა დაეხმაროს კლიენტს საკუთარი ინტერესების სიტყვიერად გამოხატვაში.²⁶⁴

სავარაუდო თემატიკა, რომელზეც პასუხის გაცემა, შესაძლებელია, კლიენტს მოუწიოს, არის შემდეგი: რა მოხდა? რა სახის დოკუმენტები აქვს საკუთარი პოზიციის მტკიცებისათვის? რომელი მოწმე დაადასტურებს მის პოზიციას? რა მიზნები და ინტერესი ამოძრავებს? რა არის ოპონენტი მხარის ინტერესი? რა მოელის მედიაციის პროცესისაგან? აქვს თუ არა მოსაზრებები იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ შეიძლება გადაწყდეს დავა? რა შედეგები მიიღწევა სასამართლოსთვის მიმართვის შემთხვევაში? რა დრო დასჭირდება საქმის სასამართლო განხილვისათვის მომზადებას? დაახლოებით რამდენს შეადგენს სასამართლოს დანახარჯები? რა ქმედებებს განახორციელებს იმ შემთხვევაში, თუკი შეთანხმება არ მიიღწევა?²⁶⁵ რა ბარიერებმა შეუშალა ხელი პირდაპირი მოლაპარაკების წარმოებას?²⁶⁶

კლიენტს ადვოკატმა უნდა ურჩიოს, რომ მან ოპონენტი მხარის ადვოკატის შეკითხვებს უპასუხოს პატიოსნად, ფრთხილად და სწორად. თუმცა მან ასევე უნდა იცოდეს, თუ რომელი შეკითხვების პასუხზე უნდა განაცხადოს უარი. ზოგიერთი ადვოკატი მედიაციას იყენებს ინფორმაციის მოძიების საშუალებად, შესაბამისად, აუცილებელი არ არის ოპონენტისათვის ყველა დეტალის თაობაზე ინფორმაციის მიწოდება.²⁶⁷

6.6. კლიენტის ინფორმირება მის და ადვოკატის მიერ შეთანხმებული პოზიციის დაფიქსირების აუცილებლობისა და ურთიერთგამომრიცხავი პოზიციების გამოთქმის დაუშვებლობის შესახებ

ადვოკატმა და კლიენტმა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა გადაინანილონ პასუხისმგებლობები.²⁶⁸ საკითხის გარკვეული სახით გადაწყვეტა ხშირად წარმოშობს შეთანხმებას ადვოკატსა და კლიენტს შორის.²⁶⁹ შესაბამისად, არსებობს შემთხვევები, როდესაც მათი ინტერესები არ ემთხვევა.²⁷⁰ როდესაც სახეზეა მსგავსი ფაქტი, ადვოკატმა პროფესიული ეთიკის გათვალისწინებით, უნდა დაუთმოს კლიენტს. ეს ამგვარად უნდა გადაწყდეს, იმის მიუხედავად, არის თუ არა კლიენტის გადაწყვეტილება ადვოკატის ინტერესების საწინააღმდეგო.²⁷¹

²⁶¹ *Jernigan M., Lord R. B.*, The Mediator's Role in the Family Business, American Journal of Mediation, Vol. 2, 2008, 56.

²⁶² *Stepp J. A.*, How Does The Mediation process work? 2003, 5, <<http://www.mediate.com/articles/steppj.cfm>>.

²⁶³ *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 315.

²⁶⁴ *Pel M.*, Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 126.

²⁶⁵ *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 315-316.

²⁶⁶ *Golann D.* Mediationg Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates, Printed in the United States of America, 2009, 266.

²⁶⁷ *Folberg G.*, Mediation The Roles of Advocate and Neutral, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2011, 263.

²⁶⁸ *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-Solver in any Country or Culture, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2010, 241.

²⁶⁹ *Ware S. J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2003, 169.

²⁷⁰ *Glick T.*, Creative Mediation, North Charleston, 2012, 37.

²⁷¹ *Ware S. J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, 2nd ed., Printed in the United States of America, 2003, 174.

7. დასკვნა

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, დგინდება, რომ მედიაციასთან დაკავშირებულ საკითხთა საკანონმდებლო რეგულაცია აუცილებელია. შესაბამისად, კვლევის შედეგად მიღებული დასკვნა შემდეგი სახით ჩამოყალიბდება:

- საკანონმდებლო დონეზე უნდა მოხდეს მედიაციის პროცესის რეგულირება. მათ შორის პროცესის დეფინიციის განსაზღვრა. იგი უნდა მოიცავდეს პერიოდს, რომელიც იწყება მედიაციის საშუალებით დავის განხილვაზე მხარეთა და წარმომადგენელთა შეთანხმებით. მოსამზადებელი ეტაპი უნდა ჩაითვალოს მედიაციის პროცესის განუყოფელ ნაწილად. შედეგად, ადვოკატთა ვალდებულებები მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უფრო მეტად იქნებოდა ანგარიშგასაწევი ადრესატთა მხრიდან.

- საკანონმდებლო დონეზე უნდა განისაზღვროს, რომ ყველა ის ვალდებულება, რომელთა დაცვა ეკისრებათ ადვოკატებს, ვრცელდება მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის დროსაც (იმის მიუხედავად, არის მოთხოვნა შიდასახელმწიფოებრივი კანონით დადგენილი თუ საერთაშორისოდ აღიარებული). უნდა დაკონკრეტდეს, რომ მათ ეს ვალდებულებები დაეკისრებათ მედიაციის მოსამზადებელი ეტაპიდანვე.

- გარდა იმ ვალდებულებებისა, რომლებიც ადვოკატებს ეკისრებათ დავის გადანყვეტის სხვა საშუალებების გამოყენებისას, საჭიროა, განისაზღვროს ის ვალდებულებები, რომლებიც ადვოკატებს დაეკისრებათ კონკრეტულად მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის შემთხვევაში.

- მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატმა უნდა შეაფასოს, თუ რამდენად მიზანშეწონილია დავის გადანყვეტის ამ საშუალების გამოყენება. გადანყვეტილების მიღების პროცესში მან უნდა გაითვალისწინოს ყოველი კონკრეტული საქმის თითოეული დეტალი. ზოგადი მიდგომები არ არის საკმარისი.

- რელევანტურია ის საკითხი, თუ რომელი კონკრეტული ადვოკატი შეითავსებს მედიაციის პროცესში წარმომადგენლის როლს. ადვოკატის პროფესიონალიზმი და სამართლის ცოდნა არ შეიძლება ჩაითვალოს დამაკმაყოფილებელ პირობად. იმისათვის, რათა პირი გახდეს მედიაციის პროცესში წარმომადგენელი, აუცილებელია მისი პიროვნული უნარები, თვისებები იყოს შესაბამისი სტანდარტისა. მეტიც, შეფასების საგანი უნდა იყოს მისი დამოკიდებულება მედიაციის ინსტიტუტის მიმართ.

- მნიშვნელოვანია იმის განსაზღვრა, თუ რა ფორმით მოხდება ადვოკატის მხრიდან მედიაციის საშუალებით დავის გადანყვეტის ინიცირება. გასათვალისწინებელია არა მხოლოდ ის საკითხი, თუ როგორ მოხდება კლიენტისათვის შეთავაზება, არამედ ოპონენტის მხარისთვისაც.

- მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატმა უნდა განსაზღვროს საკუთარი სამოქმედო სტრატეგია/ტაქტიკა. ის საკითხი, თუ კონკრეტულად რა ფორმით ჩამოყალიბდება სტრატეგია, სრულად არის დამოკიდებული კლიენტის რეალურ ინტერესებსა და იმ წინაპირობებზე, რომლებმაც გამოიწვია დავის წარმოშობა. ე.ი., მანამ, სანამ განისაზღვრება სტრატეგია, ადვოკატმა დეტალურად უნდა გამოიკვლიოს ეს ფაქტორები.

- ადვოკატმა მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე სრულად უნდა მოამზადოს საქმე. ეს მოიცავს კონკრეტული ქმედებების განხორციელების აუცილებლობას. მათ შორის: საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შესწავლა, სამართლებრივი შეფასება; პროცესისათვის მტკიცებულებათა მოპოვება; მედიატორის შერჩევა; მედიაციის მონაწილე პირთა წრის განსაზღვრა.

- საქმის მომზადება აგრეთვე მოიაზრებს შეთანხმების პირობების განსაზღვრას. როგორც ჩატარებული კვლევების საფუძველზე დგინდება, უნდა მოხდეს მორიგების არა ერთი, არამედ რამდენიმე ალტერნატივის შემუშავება, ხოლო შემდეგ მათთვის პრიორიტეტების მინიჭება.

- მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე საქმის მომზადებაზე არანაკლებ მნიშვნელოვანია კლიენტის მომზადება, რაც მოიაზრებს კონკრეტულ ქმედებებს: თავდაპირველად უნდა მოხდეს კლიენტისათვის მედიაციის არსისა და ძირითადი პრინციპების განმარტება. ეს არის საბაზისო მოთხოვნა. ამის შემდგომ აუცილებელია მისი სამართლებრივი კუთხით ინფორმირება და პროცესის გეგმის გაცნობა.

- ადვოკატმა კლიენტს უნდა განუმარტოს პროცესის თითოეული მონაწილის როლი, რათა მათი მიდგომები, ქცევის სტილი (რაც, ცხადია, განსხვავებული იქნება სხვა სახის პროცესებში მონაწილეობისგან) შემდგომში არ აღმოჩნდეს კლიენტის გაკვირვებისა თუ უკმაყოფილების საფუძველი. ამ თვალსაზრისით, განსაკუთრებული აქტუალობის მქონეა ადვოკატის როლის განმარტება. ასეთი გადანყვეტის საფუძველს იძლევა ის გარემოება, რომ მედიაციის პროცესში ადვოკატის ქცევის ტაქტიკა, სტრატეგია თუ დამოკიდებულება პროცესის მონაწილეთა მიმართ რადიკალურად განსხვავდება მათი ტრადიციული მიდგომებისაგან, იმ ქცევებისაგან, რაც მათი ტრადიციული მსოფლმხედველობისათვის არის დამახასიათებელი.

- ადვოკატის ერთ-ერთი ძირითადი ვალდებულება კლიენტის მომზადების თვალსაზრისით, აგრეთვე არის მისი მომზადება მედიაციის პროცესში მოსალოდნელ კითხვებზე პასუხის გასაცემად.

- მნიშვნელოვანია, რომ ადვოკატის ქცევები მედიაციის პროცესში (ისევე როგორც სხვა პროცესებში) წარმომადგენლობისას უნდა იყოს კლიენტის საუკეთესო ინტერესების შესაბამისი. ამის გათვალისწინებით, დგინდება, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ, ადვოკატის აზრით, კლიენტის ქმედება არის გაუმართლებელი, ან ჰქონდა უკეთესი არჩევანის გაკეთების ალტერნატივა, მან საკუთარი პოზიცია უკანა პლანზე უნდა გადაწიოს.

- ამ ყველაფრის უზრუნველსაყოფად, სასურველია, მხარეთათვის და მათი ადვოკატებისათვის შედგეს ამომწურავი ხასიათის მედიაციის სახელმძღვანელოები.²⁷²

ყოველივე აღნიშნულის გათვალისწინებით, აუცილებელია საქართველოს კანონმდებლობაში ცვლილებების განხორციელება.

²⁷² *Thorpe R.W.*, Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, *American Journal of Mediation*, Vol.2, 2008, 5.