

## წარმომადგენლობა მედიაციაში

სტატიის მიზანია ერთი მხრივ მედიაციის, როგორც დავის გადაწყვეტის ახალი მექანიზმის პოპულარიზაცია პრაქტიკოს იურისტებში, ხოლო მეორე მხრივ, იურისტების მხრიდან მედიაციაში წარმომადგენლის ფუნქციის განხორციელებაზე ხაზგასმა და ახსნა იმისა, რომ წარმომადგენლობა დავის რეგულირების ახალ პროცესში წარმოადგენს პრაქტიკოსი იურისტ ადვოკატებისთვის ჩვეულებრივ საქმიანობას თავისი მახასიათებლებით და თავისებურებებით, რისთვისაც იურისტებს მომზადება და შესაბამისი წარმომადგენლობითი უნარების განვითარება მართებთ, რაც მათ დაეხმარებათ საკუთარი ფუნქციის წარმატებით განხორციელებაში.

**საკვანძო სიტყვები:** მედიაცია, საკანონმდებლო მონესრიგება, სამოქალაქო საპროცესო კანონმდებლობა, დავის შეთანხმებით დასრულება, სავალდებულო სასამართლო მედიაცია, მედიაციის უპირატესობა.

### 1. შესავალი

თანამედროვე მსოფლიო განვითარება საზოგადოებისგან ითხოვს დროის ნაკლები და ნაკარგის და რაციონალური ქმედებების ხარჯზე მსოფლიოში მშვიდობის და წინსვლის პირობებისთვის ყველა შესაძლო საშუალების, მექანიზმის შემუშავებასა და ამოქმედებას. საზოგადოებას კარგად უნდა ესმოდეს, რომ მსოფლიო მშვიდობა, სოციალური დიალოგის, საზოგადოებაში დიალოგის კულტურის დანერგვა- განვითარების და ყოველდღიურობაში ერთმანეთის მეტად მიმდებლობის ხარჯზე მიიღწევა, რაც დიდწილად გამომწვევას წარმოადგენს ბოლო საუკუნეების მანძილზე, თუმცა ყველა სახელმწიფო საკანონმდებლო დონეზე ამკვიდრებს მექანიზმებს, რამაც უნდა შეამციროს დავები სასამართლოებში და საზოგადოებაში დაძაბულობის ფონი<sup>1</sup>.

აღნიშნული რეალობა განპირობებულია გახშირებული კონფლიქტებით, რაც მხარეებს აშორებს ერთმანეთისგან, უჭრის ერთმანეთთან მისასვლელ გზას და უზიძვრებთ სამართლებრივ ლაბირინთებში გამოსავლის ძიებისკენ, რაც დიდწილად ორივე მხარის ინტერესის მახინგებელია, ხოლო მიღწეული გამოსავალი უკვე ნაკლებ აქტუალური<sup>2</sup> და შემდგომი პოტენციური დავის განმაპირობებელია, რადგან არავინ ეგუება დამარცხებულის ან გამტყუნებულის სტატუს<sup>3</sup>, რაც ადამიანური ბუნების თანმდევი მახასიათებელი ფაქტორია.

სწორედ მოლაპარაკებებში, ურთიერთმიმდებლობასა და ორმხრივად სარგებლიანი საბოლოო გადაწყვეტილების მიღწევაში<sup>4</sup> მდგომარეობს ის გამოსავალი, საიტყენაც საზოგადო-

\* სამართლის დოქტორი, გრიგოლ რობაქიძის სახელობის უნივერსიტეტის პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მონვეული ლექტორი, სსიპ „საქართველოს მედიატორთა ასოციაციის თავმჯდომარე“, სსიპ „საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის“ საგანმანათლებლო საბჭოს თავმჯდომარე. <https://orcid.org/0000-0002-7651-9277>.

<sup>1</sup> Ware S.J., Principles of Alternative Dispute Resolution, 3<sup>rd</sup> Ed, West Academic Publishing, 2016, 393.

<sup>2</sup> Feehily R., International Commercial Mediation, Cambridge University Press, 2022, 3.

<sup>3</sup> Vries T., Mediation als Verfahren konsensualer Streitbeilegung, Peter Lang Internationaler Verlag der Wissenschaften, 2012, 115.

<sup>4</sup> Palmer D., Mavroidis P.C., Meagher N., Dispute Settlement in the World Trade Organization (practice and procedure), 3<sup>rd</sup> Edit, Cambridge University Press, 2022, 11.

ებამ უნდა იაროს<sup>5</sup>, რაც არსებული სამართლებრივი რეგულაციების გათვალისწინებით ხელმისაწვდომი და ყველასთვის არსებული რეალობაა, თუმცა ამ რეალობის ყოველდღიურ ფაქტობრივ ქმედებებში გარდასახვას რიგი გარემოებები აფერხებს. მოლაპარაკებების პლატფორმის ეფექტურად გამოყენება დიდწილად უნდა გახდეს კონფლიქტების, როგორც ლოკალურად ასევე გლობალურად რეგულირების წინაპირობა, მით უფრო თუ მოლაპარაკების შედეგის რეალიზება სამართლებრივი მექანიზმებით იქნება გარანტირებული, სწორედ ასეთი მექანიზმების ფართოდ პოპულარიზაციის შემთხვევაში მოდავე მხარეები მეტად ეცდებიან დაძაბულობის რელსებიდან მშვიდობიანი რეგულირების რელსებზე გადასვლას, თუ წინსწრებით იქნებათ განცდა და მოლოდინი, რომ მათი კონკრეტული ჩართულობით მიმდინარე მოლაპარაკების ხარჯზე მიღწეული გადაწყვეტილებები იქნება აღსრულებადი უნარიანი.

ამ მიზნით საზოგადოება მუდამ ძიებაში იყო დავის გადაწყვეტის ეფექტური გზების, რომელიც ყველაზე მეტად დააკმაყოფილებდა მათ საჭიროებებს და მოერგებოდა მხარეთა რეალურ ინტერესებს, მსგავსი ძიება და დაგეგმარება ავტომატურად სამართლებრივ გზებამდე მიდის და ამ მიმართულებით მათ შორის მთავარი არის სახელმწიფოს სამართლებრივი პოლიტიკა ემთხვეოდეს საზოგადოების ინტერესს და საჭიროებას და თანამდევად პასუხობდეს იმ ინტერესს, რაც სახელმწიფოს მთავარ შემადგენელს – მოქალაქეებს აქვთ და ესაჭიროებათ.

მოდავე მხარეებისთვის საკითხის რეგულირების პერსპექტივიდან მარტივი, ეფექტური, დროული და ხელმისაწვდომი ფორმების არსებობა დავის გადაწყვეტის მექანიზმებისა არის დღევანდელი საჭიროება<sup>6</sup>.

აღსანიშნავია, რომ ამ ყველაფრის ფონზე სახელმწიფოებრივი ინტერესიც თანხვედრი იყო და არის იმ საჭიროებისა, რაზეც ზემოთ არის საუბარი, რადგან ერთი მხრივ, მსგავსი შესაძლებლობების განვითარებით, სასამართლო ხელისუფლებას ეძლევა საშუალება ერთგვარი განმუხტვის მასთან აკუმულირებული და მიმდინარე საქმისწარმოებების, ხოლო მეორე მხრივ, სრულდება დიდი სოციალური ფუნქცია, როდესაც მხარეები სასამართლოს ნაცვლად, სხვა კანონიერი გზებით დავის ამონურვის მცდელობისას უფრო მეტად ინარჩუნებენ ერთმანეთთან ურთიერთობის რესურსს, რადგან ამ ალტერნატიული მექანიზმების გამოყენებით მხარეებს შორის მოგებული და წაგებული მხარის სინდრომი მათ არ ეუფლებათ, რაც უადვილებთ საზოგადოების წარმომადგენლებს და ბიზნესს, ორმაგად, კონფლიქტში მყოფ მეორე მხარესთან გააგრძელონ თანაცხოვრება თუ საქმიანი ურთიერთობის ქონა. სხვა სიტყვებით რომ ითქვას, როგორც სახელმწიფოს ინტერესშია მაკრო დონეზე, ასევე თითოეული დავის მხარის ინტერესშია მიკრო დონეზე<sup>7</sup> გამოინახოს დროის და ფინანსების კუთხით ეფექტური დავის გადაწყვეტის ისეთი მექანიზმი, რომელიც მისცემს მხარეებს, მათ შორის, რა თქმა უნდა, სახელმწიფოს, რესურსების რეალურად დაზოგვის საშუალებას და იქნება სოციალური მშვიდობის წინაპირობა.

ზემოაღნიშნული საჭიროებების და რეალობის გათვალისწინებით სავსებით ლოგიკური და შედეგობრივად პროგნოზირებადი იყო და არის დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული სა-

<sup>5</sup> Campbell C., *International Mediation*, Wolters Kluwer, Special Issue, 2020, 32

<sup>6</sup> Carvalho J.M., *Carvalho C.*, *Online Dispute Resolution Platform in Alberto de Franceschi (ed), European Contract Law and the Digital Single Market –The Implications of the Digital Revolution*, Intersentia, 2016, 245, 246.

<sup>7</sup> Steffek F., *Mediation*, in *The Max Planck Encyclopedia of European Private Law*, Volume II, Basedow J., Hopt J.K., Zimmermann R., Stier A., Oxford University Press, Oxford, 2012, 1163.

შუალელების, რომლებიც რეალურად წარმოადგენენ სოციალური<sup>8</sup> დაძაბულობის და საზოგადოებაში არსებული კონფლიქტების შედეგიანი აღმოფხვრის ეფექტურ მექანიზმებს, ფართო გავრცელება და გამოყენება საზოგადოების წარმომადგენლების მხრიდან, ისევე როგორც სახელმწიფოების, მათ შორის საერთაშორისო დონეზე მათი პოლიტიკური თუ სამართლებრივი გაერთიანებების მყარად გამოვლენილი ნება ხელი შეეწყოს მედიაციის მაგალითზე დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული მექანიზმების დანერგვას ყოველდღიურობაში<sup>9</sup>, რაც თამამად შეიძლება ითქვას, რომ ბოლო წლების მანძილზე მართლაც მკვიდრდება თითქმის ყველა სახელმწიფოში, როგორც დავის გადაწყვეტის ყველაზე ეფექტური ალტერნატიული საშუალება, მედიაციისთვის მახასიათებელი ფორმების<sup>10</sup> ჩათვლით. ამ კუთხით ისიც გასათვალისწინებელია, რომ რიგ ქვეყნებს ისტორიულად მოსდევთ მედიაციის მეთოდით ან მსგავსი ფორმებით დავების გადაწყვეტის გამოცდილება, რაც, როგორც წესი, დადებით როლს თამაშობს ამ ინსტიტუტის დღევანდელ სამართლებრივ სისტემაში ინტეგრირების თვალსაზრისით<sup>11</sup>. მედიაცია განიმარტება, როგორც პროცესი<sup>12</sup>, რომელიც ხელს უწყობს კონფლიქტის მონაწილე მხარეებს თავად აღმოფხვრან სადავო საკითხები მოლაპარაკების წარმოების გზით, სწორედ მოლაპარაკებაა მედიაცია, რა დროსაც მხარეები ერთმანეთთან პროფესიონალი მომლაპარაკებლის – მედიატორის მეშვეობით, დახმარებით ეკონტაქტებიან. ჩვეულებრივი მოლაპარაკებისგან განსხვავებით, ეს წარმოადგენს მესამე ნეიტრალური პირის ჩართულობით მოლაპარაკების პროცესს, რაც ახალი და ეფექტური შესაძლებლობაა მხარეებს შორის დავის რეგულირების.

მედიაციის დამკვიდრების მთავარი მიზანია მხარეებს მიეცეთ შესაძლებლობა მათი ინტერესებისთვის საუკეთესო გადაწყვეტილებით დაასრულონ დავა და აღმოფხვრან კონფლიქტი საკუთარი ხელით<sup>13</sup>, რა დროსაც უზრალოდ კი არ ასრულებენ მეორე მხარესთან დავას, არამედ ქმნიან წინაპირობას მხარესთან საქმიანი თუ პირადი ურთიერთობის სამომავლოდ ცივილურ ფორმებში გაგრძელების, რაშიც მედიაცია რეალურად ეხმარება მხარეებს<sup>14</sup>, რადგან მედიაციის დროს ის კი არ უნდა გაირჩეს თუ ვინ რა გააკეთა წარსულში, არამედ მხარეებმა უნდა საუკეთესო გამოსავალი მოიძიონ არსებული ჩიხური სიტუაციიდან, რათა გაგრძელდეს სამომავლო ურთიერთობა მათი ინტერესების შესაბამისად<sup>15</sup>; აღნიშნულს მხარეები ერთმანეთთან მოლაპარაკების წარმოების ხარჯზე აღწევენ, შესაბამისად, მედიაციის პროცესის შინაარსობრივი მხარე თავის თავში მოლაპარაკებას მოიცავს და ეს ორი ცნება ერთმანეთის სინონიმად უნდა აღვიქვათ, იმ განსხვავებით, რომ მედიაციაში წარმოებულ მოლაპარაკებას მხარეებს შორის მესამე ნეიტრალური სუბიექტი – მედიატორი ფასილიტირებს და მისი,

<sup>8</sup> Steffek F., Mediation, in The Max Planck Encyclopedia of European Private Law, Vol. II, Basedow J., Hopt J.K., Zimmermann R., Stier A., Oxford University Press, Oxford, 2012, 1162.

<sup>9</sup> Esplugues C., Marquis L., New Developments in Civil and Commercial Mediation, Springer, Vol. 6, 2015, 2.

<sup>10</sup> Jeong S., Kritische Betrachtung über die Gerichtsmediation in Korea, in Brinkmann M., Effer-Uhe D.O., Völzmann-Stickelbrock B., Wesser S., Weth S., Festschrift für Hanns Prütting, Dogmatik im Dienst von Gerechtigkeit, Rechtssicherheit und Rechtsentwicklung, Carl Heymanns Verlag, Köln, 2018, 831.

<sup>11</sup> Creutzfeldt N., Vertrauen in Außergerichtliche Streitbeilegung, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 1/2016, 15.

<sup>12</sup> Trossen A., Mediation (un)geregelt, Win-Management Verlag, Mühlberg, 2014, 37, 49.

<sup>13</sup> Greger R., Unberath H., MediationsG : Recht der Alternativen Konfliktlösung, Kommentar, C.H.BECK, München, 2012, 97.

<sup>14</sup> Jones G., Pexton P., ADR and Trusts: an International Guide to Arbitration and Mediation of Trust Disputes, Spiramus Press, 2015, 33.

<sup>15</sup> Wode M., Rabe C.S., Mediation, Springer, Berlin, 2014, 27.

როგორც მომლაპარაკებლის ფუნქცია სწორედ მხარეებს შორის ეფექტური მოლაპარაკების ორგანიზებაში მდგომარეობს.

მედიაციაში წარმოებული მოლაპარაკება ეხმარება მხარეებს თვითგამორკვევაში, მოდავე მხარეების ერთმანეთისადმი მოთხოვნების რეალური მიზეზების და მიდგომის ამოცნობაში<sup>16</sup>. ხშირად შეხვედებით იურიდიულ ლიტერატურაში, სადაც მედიაცია „მომავალზე ორიენტირებული პროცესის“<sup>17</sup> სახელით მოიხსენიება<sup>18</sup>; მედიაცია იძლევა საშუალებას მხარეებმა ხანგრძლივადიანი<sup>19</sup> შედეგი მიიღონ პროცესის წარმატებით წარმართვის და დასრულების შემთხვევაში, მით უფრო რომ მედიაციის გამოყენება კონფლიქტში მყოფ მხარეებს დავის ნებისმიერ ეტაპზე შეუძლიათ, თუმცა გასათვალისწინებელია, რომ რაც უფრო ადრეულ<sup>20</sup> სტადიაზე მოხდება მედიაციის ინიცირება ანუ მხარეები დაიწყებენ ოფიციალურ მოლაპარაკების პროცესს, მით უფრო მაღალია დავის შეთანხმებით დასრულების პერსპექტივა<sup>21</sup>.

მედიაციის მეშვეობით, მოლაპარაკების პროცესში მხარეები ცდილობენ საკუთარი სიმართლე შეათანხმონ ერთმანეთთან<sup>22</sup>, რათა სამართლის ნორმებმა არ გადაწყვიტოს ის, რაც მათ მიაჩნიათ რომ არის სწორი, რადგან კარგად მოეხსენება ყველას, რომ რიგ შემთხვევაში სამართლიანობა და კანონიერება არ არის თანხვედრი თეზები, შესაბამისად, მედიაციის ფარგლებში მოლაპარაკების მექანიზმის გამოყენებით მხარეები სწორედ საკუთარი სიმართლის დაფიქსირებას ცდილობენ შეთანხმების გზით, ხოლო რამდენად არის ეს სამართლიანი<sup>23</sup> ორივე მხარისთვის, ამაზე საბოლოო გადაწყვეტილება მხარეების მიერ არის მისაღები, ზოგადად სამართლიანობა მედიაციის ცნების მახასიათებელი სტანდარტია<sup>24</sup>.

მედიაციის სწორედ აღქმისთვის მნიშვნელოვანია მხარეებს კარგად ესმოდეთ, რომ მედიაციით ისინი მუდამ სარგებელს იღებენ, კერძოდ, შესაძლოა მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკება კონკრეტული შეთანხმებით ვერ დაასრულონ<sup>25</sup>, თუმცა მათ იმაზე კარგად ეცოდინებათ კონფლიქტის მიზეზების და დავის შესახებ ვიდრე ეს მედიაციის დაწყებამდე იყო, რაც შესაძლოა შემდგომში გახდეს წინაპირობა დავის დასრულების. შესაბამისად მედიაციის პროცესში მონაწილეობას მხარეებისთვის ყოველთვის მოაქვს დადებითი შედეგი თუ მხარეს ესმის მედიაციის შინაარსი და იცის თუ როგორ გამოიყენოს ის ინფორმაცია, რაც ამ პროცესმა მისცა მას<sup>26</sup>. ხშირია ლიტერატურაში, როდესაც მედიაციას ახასიათებენ ორივე მხარისთვის

<sup>16</sup> Alexander N., *Global Trends in Mediation*, 2<sup>nd</sup> Ed, Kluwer Law International, the Netherlands, 2006, 10.

<sup>17</sup> Trossen A., *Mediation (un)gerecht, Win-Management Verlag, Mühlberg, 2014, 470.*

<sup>18</sup> Deixler-Hübner A., Schauer M., (Hrsg) *Alternative Formen der Konfliktbereinigung*, MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien, 2016, 188.

<sup>19</sup> Kaiser P., Gabler A.M., *Prozessqualität und Langzeiteffekte in der Mediation*, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 6/2014, 180.

<sup>20</sup> Fenn P., *Commercial Conflict Management and Dispute Resolution*, Routledge, New York, 2017, 68.

<sup>21</sup> Roberts M.M., *Mediation in Family Disputes*, Ashgate Publishing Ltd, Burlington, 2014, 180.

<sup>22</sup> Wendland M., *Mediation und Zivilprozess*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2017, 216, 217. იხ. ასევე ჩიტაშვილი ნ., სამართლიანი შეთანხმება, როგორც მედიაციის ეთიკური ურღვევების საფუძველი, „დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა წელიწადი -2016“, 12, <<https://adryearbook.tsu.ge/index.php/ADR/issue/view/614/116>> [21.09.2023], შემდგომი მითითებებით.

<sup>23</sup> Windisch K., *Fair und/oder gerecht? Fairnesskriterien in der Mediation*, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 2/2015, 55.

<sup>24</sup> Steffek F., Unberath H., (eds), Genn H., Greger R., Menkel-Meadow C., *Regulating Dispute Resolution ADR and Access to Justice at the Crossroads*, Hart Publishing, Oxford and Portland Oregon, 2013, 17.

<sup>25</sup> Teply L.L., *Legal Negotiation in a Nutshell*, 4<sup>th</sup> Ed, West Academic Publishing, 2023, 22.

<sup>26</sup> Ahmed M., *An Investigation into the Nature and Role of Non-Settled ADR in International Journal of Procedural Law*, Vol. 7, intersentia, Cambridge-Antwerp-Portland, 2017, 216, 217.

მომგებიან პროცესად<sup>27</sup>, რადგან მედიაციის სწორი და ეფექტური გამოყენებით ორივე მხარეს შეუძლია საკუთარი ინტერესების სასარგებლო შეთანხმებას მიაღწიოს<sup>28</sup>; მაშინ როდესაც სასამართლო საქმისწარმოების თუ საარბიტრაჟო საქმისწარმოების შედეგად დახარჯული ადამიანური თუ ფინანსური დანახარჯით ორივე მხარე დაზარალებულია, ხოლო ერთ-ერთი მხარის მიერ მიღწეული გამარჯვება მოჩვენებითი<sup>29</sup>.

მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესი არის კონფიდენციალური, რომელშიც ნებაყოფლობითობის<sup>30</sup> საფუძველზე მხარეები მესამე დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი შუამავალი პირის ჩართულობით<sup>31</sup>, რომელსაც რაიმე სახის გადაწყვეტილების მიღების უფლებამოსილება არ გააჩნია, ცდილობენ სასამართლოს გარეშე მიაღწიონ მათი ინტერესებისთვის მისაღებ შეთანხმებას<sup>32</sup>, კერძოდ, გამონახონ მოლაპარაკებით ერთმანეთის ინტერესების<sup>33</sup> გათვალისწინებით ორივე მხარისთვის მისაღები შეთანხმების პირობები<sup>34</sup>.

ამ პროცესს თავისი კონკრეტული შემადგენელი აქვს და აუცილებელია ეს მდგენელი ფიგურირებდეს, რათა მედიაციას, როგორც სპეციალური უნარებით აღჭურვილი, გამოცდილი მესამე ნეიტრალური<sup>35</sup> პირის ჩართულობით, მხარეებს შორის მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესს<sup>36</sup>, მიეცეს რეალურად ფართო არეალი თვითდამკვიდრების და პრაქტიკაში გამოყენების<sup>37</sup>: ეს არის საზოგადოების ფართოდ ინფორმირება, რომ მედიაცია არის მოლაპარაკების პროცესი და ამ პროცესში მხარეები უნდა ჩაერთონ კონკრეტული მიზნით: ეს არის მოლაპარაკების გზით დავის დასრულება, რა პროცესშიც უშუალოდ მხარეები ან მხარეები წარმომადგენლების მეშვეობით შეთანხმებას ცდილობენ<sup>38</sup>.

## 2. მხარეები და მათი წარმომადგენლები მედიაციის ფარგლებში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესში

მოლაპარაკების პროცესი მასში მონაწილე მხარეებს დავის გადაწყვეტის სხვა მექანიზმებისგან განსხვავებით სთავაზობს შესაძლებლობას თავად მართონ არსებული დავის რეგულირების მსვლელობა, უშუალოდ იყვნენ ჩართულნი ერთმანეთთან სადავო საკითხების გარკვევის პროცესში, ასეთი ინტერესის და მზაობის შემთხვევაში ან გამოიყენონ წარმომადგენლები და რაც ყველაზე მთავარია მხარეებს აქვთ შესაძლებლობა მიიღონ ის საბოლოო შედე-

<sup>27</sup> Deixler-Hübner A., Schauer M., (Hrsg) Alternative Formen der Konfliktbereinigung, MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien, 2016, 21.

<sup>28</sup> წულაძე ა., ქართული სასამართლო მედიაციის შედარებითი ანალიზი, გამომცემლობა „იურისტების სამყარო“, თბ, 2017, 14.

<sup>29</sup> Bevan A., Alternative Dispute Resolution, Sweet & Maxwell, London, 1992, 1.

<sup>30</sup> Hirsch G., Alternative Streitbeilegung: ein neuer Zugang zum Recht, Honorati C., Ohly A., Padovini F., Hirsch G., Picotti L., Knauer C., Patentrecht ADR Wirtschaftsstrafrecht, Müller Verlag, Heidelberg, 2017, 64.

<sup>31</sup> Steffek F., Mediation, in The Max Planck Encyclopedia of European Private Law, Volume II, Basedow J., Hopt J.K., Zimmermann R., Stier A., Oxford University Press, Oxford, 2012, 1162.

<sup>32</sup> Hirsch G., Alternative Streitbeilegung: ein neuer Zugang zum Recht, Honorati C., Ohly A., Padovini F., Hirsch G., Picotti L., Knauer C., Patentrecht ADR Wirtschaftsstrafrecht, Müller Verlag, Heidelberg, 2017, 69.

<sup>33</sup> Bäumerich M., Güterichter und Mediatoren im Wettbewerb, Duncker&Humblot, Berlin, 2015, 23.

<sup>34</sup> Feehily R., International Commercial Mediation, Cambridge University Press, 2022, 99.

<sup>35</sup> Hale T., Between Interests and Law, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, 54.

<sup>36</sup> Willis T., Wood W., Alternative Dispute Resolution in Golden J., Lamm C., International Financial Disputes, Arbitration and Mediation, Oxford University Press, Oxford, 2015, 72.

<sup>37</sup> Moore C.W., The Mediation Process, 3<sup>rd</sup> Ed, Jossey-Bass Publishing, San Francisco, 2003, 467.

<sup>38</sup> Feehily R., International Commercial Mediation, Cambridge University Press, 2022, 11.

გი, რაც მათ შორის არსებულ გაუგებრობას აღმოფხვრის და დავას შეთანხმებით დაასრულებს. მოპალარაკება ერთგვარი „დროებითი საგანმანათლებლო“ პროცესია, რომელშიც განსხვავებული ხედვის მხარეები ერთმანეთს უცვლიან ხედვას და საკუთარი პერსპექტივიდან დანახულ ინტერესებს, რაზეც შეთანხმების ინტერესი ამოძრავებთ<sup>39</sup>. მოლაპარაკება კომპრომისის ხელოვნებაა<sup>40</sup>, რა დროსაც მხარეებს მართებთ დათმობაზე წასვლა, ანუ ამ პროცესში მყოფ მხარეებს გააზრებული უნდა ჰქონდეთ, რომ მოლაპარაკების ინიცირებით აფიქსირებენ მზაობას გარკვეული დათმობებზე წასვლის, სწორედ ამ დათმობის ფარგლებში უნდა ეცადოს ორივე მხარე დააიდენტიფიცირონ შეთანხმების ფორმულა და მიაღწიონ მათთვის მისაღებ შეთანხმების პირობებს, შესაბამისად, ის მიდგომა, რომ „დათმობა სისუსტეა“ და დათმობაზე წასვლა მოლაპარაკებაში „არ შეიძლება“ ამ პროცესის არსს ფუნდამენტურად უპირისპირდება.

დღითი დღე მკვიდრდება მიდგომა, რომ მოლაპარაკება „სწავლადი უნარია“<sup>41</sup>, თანამედროვე განვითარებულ სამყაროში, მოლაპარაკების უნარებს უკვე ასწავლიან უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებებსა თუ პროფესიულ გაერთიანებებში, მიიჩნევა, რომ ამ უნარს დაუფლება სჭირდება და განსაკუთრებით იურისტებისთვის არის რეკომენდირებული ამ ხელოვნების შემეცნება, რადგან სწორედ ამ პროფესიის წარმომადგენლებს უნევთ დიდწილად ორი განსხვავებული ინტერესის მქონე მხარეების პოზიციებთან შემხებლობა, მათთვის მოლაპარაკების ტექნიკა და უშუალოდ პროცესი პროფესიული საქმიანობის ყოველდღიურობას წარმოადგენს<sup>42</sup>.

იურისტს კარგად უნდა ეხერხებოდეს ერთმანეთისგან გაარჩიოს იმ ტიპის შემთხვევა, როდესაც შესაძლებელია და სწორია მხარეები ეცადონ მორიგებას და შემთხვევები, როდესაც შეთანხმების მიღწევა გამოირიცხა და მხარეებს ისლა დარჩენიათ მართლმსაჯულებას მიანდონ საკუთარი სამართლებრივი პრობლემის გადაწყვეტა. ყველას კარგად უნდა ესმოდეს და მით უფრო პროცესში ჩართულ წარმომადგენელს, რომ ყველა შესაძლო დავა მორიგებას არ ექვემდებარება, თუმცა ეს არ გამოირიცხავს მხარის და მისი წარმომადგენლის ჩართულობას იმაში, რომ მცდელობა არ დააკლონ დავის მორიგებით დასრულების შესაძლებლობას, თუმცა იმის გათვალისწინებით, რომ ყოველთვის ყველა სადავო საკითხი, მხარეების პიროვნული თუ საქმიანი საჭიროებებისა თუ მიდგომების გათვალისწინებით მორიგებას ვერ მიაღწევს<sup>43</sup>, რადგან რიგ შემთხვევაში დავის კონკრეტული გარემოებები მხარეებს სხვა საშუალებას არ აძლევს. შესაბამისად მნიშვნელოვანია მხარეები და მათი წარმომადგენლები პირველ რიგში შესაძლო მორიგების მიღწევის დაშვებას აკეთებდნენ და ამ მიმართულებით დგამდნენ თანხვედრ ნაბიჯებს, ხოლო მორიგების მიღწევის ყველა რესურსის აღმოფხვრის შემდგომ მათ კარგად უნდა ესმოდეთ, რომ ისინი ყოველთვის უზრუნველყოფილნი რჩებიან მართლმსაჯულების ხელმისაწვდომობით. შესაბამისად, აღნიშნული მნიშვნელოვანი დათქმის გათვალისწინებით, მოლაპარაკების წარმოებით, ანუ მორიგების მცდელობით, მით უფრო მედიაციის პროცესში, როდესაც დროითი და ფინანსური ხარჯი მინიმალურია, ხოლო ხანდაზმულობის ვადები საპროცესო სტანდარტებით გარანტირებული, არც-ერთი მხარე არ აგებს რაიმეს ანუ დანაკარგი არ აქვთ. ამასთანავე, მხარეებს და მათ წარმომადგენლებს გააზრებული უნდა

<sup>39</sup> *Feehily R.*, *International Commercial Mediation*, Cambridge University Press, 2022, 11.

<sup>40</sup> *Wenke A.R.*, *The Art of Negotiation for Lawyers*, Richter Publications, 1985, 3.

<sup>41</sup> *Frasco X.M., Hetherington L. H.*, *The Lawyer's Guide to Negotiation*, 2<sup>nd</sup> Ed, American Bar Association, 2009, 3.

<sup>42</sup> *Teply L.L.*, *Legal Negotiation in a Nutshell*, 4<sup>th</sup> Ed, West Academic Publishing, 2023, 1.

<sup>43</sup> *Wenke A.R.*, *The Art of Negotiation for Lawyers*, Richter Publications, 1985, 3.

ჰქონდეთ, რომ მოლაპარაკების პროცესში შეთანხმების მიუღწევლობა არ ნიშნავს იმას, რომ მათ დრო დაკარგეს<sup>44</sup>, რადგან უშუალოდ მოლაპარაკების პროცესში მათი ჩართულობა მხარეებს აძლევს საშუალებას მიიღონ ღირებული ინფორმაცია, დაინახონ მეორე მხარის მიდგომა საკითხისადმი თუ პერსონალურად მხარისადმი, ისევე როგორც გადაიაზრონ დავის გაგრძელების შემთხვევაში სუსტი და ძლიერი მხარეები.

მოლაპარაკების წარმატებით დასრულების კარგი შესაძლებლობაა მისი ისეთ სტრუქტურირებულ პროცესში წარმართვა<sup>45</sup>, რომელსაც მესამე ნეიტრალური მომლაპარაკებელი პირი – მედიატორი ხელმძღვანელობს, რომელიც მხარეებისგან დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი ფიგურაა და ამოძრავებს ერთადერთი ფუნქცია – დაეხმაროს მხარეებს გადაწყვეტილების მიღებაში, მაშინ როდესაც უშუალოდ მსგავსი უფლებამოსილებით აღჭურვილ სუბიექტს თავად არ წარმოადგენს. სწორედ ამ ფორმატს და შესაძლებლობას სთავაზობს მედიაცია მოლაპარაკების მხარეებს და შესაბამისად ხშირია, როდესაც მედიაციას ლიტერატურაში მესამე ნეიტრალური პირის ჩართულობით მოლაპარაკებად მოიხსენიებენ.

მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებებს უშუალოდ მხარეები წარმართავენ, თუმცა უპირიანი და ყოველთვის გამართლებულია ამ პროცესში ჩართონ იურისტები, რომელთაც აქვთ შესაბამისი ცოდნა<sup>46</sup> და გამოცდილება მედიაციაში მოლაპარაკების წარმოების<sup>47</sup> და მეორე მხრივ, გაუწევენ მხარეებს იმ სამართლებრივ კონსულტაციას, რაც მათ უნდა დაეხმაროს სამართლებრივად ურისკო საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებაში, რა დროსაც მოლაპარაკებაში ჩართულ ყველა სუბიექტს „ნამცხვრის შესაბამისი ნაჭერი უნდა შეხვდეთ“<sup>48</sup>.

### 3. მოლაპარაკებაში წარმომადგენლის როლი და მონაწილეობის ფარგლები

დავის გადაწყვეტის ალტერნატიულ საშუალებებზე როდესაც მიდის მსჯელობა ხშირად მოისმენთ მოსაზრებას, რომ ამ ეტაპზე და განსაკუთრებით მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესში ადვოკატის საჭიროება არ დგას, რადგან მხარეებს თავად შეუძლიათ სამართლისგან დაცლილ და არაშეჯიბრებით პროცესში დაიცვან საკუთარი ინტერესები, რის ხარჯზეც ფინანსებიც დაეზოგებათ; არის ასევე მოსაზრება, რომ ადვოკატები, თავისი ბუნებით, კლიენტის ინტერესებზე იქნებიან ორიენტირებულნი და ხელს ვერ შეუწყობენ შემათანხმებელი პროცესის წარმატებით წარმართვას, თუმცა საკითხის არსის სწორედ ანალიზის შემთხვევაში მივდივართ იმ დასკვნამდე, რომ ადვოკატი მხოლოდ დამატებითი ღირებულების შემქმნელია მსგავს პროცესში, რადგან მას უნდა შეეძლოს მოლაპარაკების პროცესში მიღებული ინფორმაციის გადამუშავება, ფაქტობრივი გარემოებების უკან მდგომი სამართლებრივი რისკების ანალიზი, რაც სწორი პოზიციის ჩამოყალიბებაში დაეხმარება ადვოკატის მარნმუნებელს<sup>49</sup> და საბოლოოდ შესაძლო მორიგების რესურსის რეალურად არსებობის შემთხვე-

<sup>44</sup> *Wenke A.R.*, *The Art of Negotiation for Lawyers*, Richter Publications, 1985, 5.

<sup>45</sup> *Feehily R.*, *International Commercial Mediation*, Cambridge University Press, 2022, 12.

<sup>46</sup> *Wenke A.R.*, *The Art of Negotiation for Lawyers*, Richter Publications, 1985, 5.

<sup>47</sup> *Teply L.L.*, *Legal Negotiation in a Nutshell*, 4<sup>th</sup> Ed, West Academic Publishing, 2023, 8.

<sup>48</sup> *Elkington A., Greene J., Morgan G., Shield G., Simmonds T.*, *Skills for Lawyers*, Jordan Publishing Limited, 2003, 97.

<sup>49</sup> *Menkel-Meadow J.C., Love P.L., Schneider A.K., Sternlight R.J.*, *Dispute Resolution Beyond the Adversarial Model*, Wolters Kluwer Law & Business, Aspen Publishers Inc, 2011, 53.

ვაში შეთანხმებით დაასრულებს დავას. მედიაციის პროცესში მიმდინარე მოლაპარაკებაში წარმომადგენელმა ერთგვარად მშვიდობის „დამმყარებლის“<sup>50</sup> ფუნქცია უნდა შეასრულოს.

დღეისათვის მრავალი იურისტი არის მედიაციაში ჩართული როგორც მედიატორი<sup>51</sup> ან მხარეების წარმომადგენელი მედიაციაში, ეს უკანასკნელი იურიდიულ პრაქტიკაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს<sup>52</sup>. იურისტების ჩართულობა მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებების პროცესში ფუნდამენტური მნიშვნელობის არის<sup>53</sup>, რადგან იურისტებს აქვთ უშუალო შესაძლებლობა მარწმუნებლებს გაუჩინონ მედიაციისადმი სწორი აღქმა და მოახდინონ მათი ეფექტური ჩართულობა მოლაპარაკების პროცესში<sup>54</sup>. მეორე მხრივ, იურისტები მხარეებისთვის მედიაციის ფარგლებში გასამართი მოლაპარაკებების შესახებ პირველად წყაროს წარმოადგენენ და განმსაზღვრელ ფაქტორს დავის გადაწყვეტის აღნიშნული ალტერნატიული საშუალებისადმი ნდობის გაჩენის. მართალია მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკების ფუნქციისა და შედეგებისადმი საზოგადოების გარკვეულ ნაწილს მცდარი წარმოდგენა აქვს<sup>55</sup>, თუმცა ეს ახალი ინსტიტუტი ყოველდღიურად უფრო პოპულარული ხდება.

იმისათვის, რათა მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესმა, როგორც ახალმა ინსტიტუტმა გაამართლოს და პრაქტიკული შედეგები მოიტანოს, იგულისხმება ერთი მხრივ, დავების რეალურად შეთანხმებით დასრულების სტატისტიკა, რაც მეორე მხრივ, ავტომატურად უკავშირდება სასამართლოს გადატვირთულობის განტვირთვის მიზანს, მნიშვნელოვანია მასში ჩართულმა ყველა მხარემ სრულყოფილად და ზუსტად შეასრულოს მასზე ნაკისრი ვალდებულებები, იგულისხმება რა თქმა უნდა უპირველესად მედიატორი და მხარეები პროცესის მონაწილე, თუმცა თამამად შეიძლება ითქვას, რომ გადამწყვეტი როლი ამ პროცესში მხარეთა წარმომადგენლებს ენიჭებათ, რადგან სწორედ ადვოკატი არის ის პირი, რომელიც განსაზღვრავს მედიაციის წარმატებულად მიმდინარეობას, შესაბამისად მხარეთა მხრიდან მედიაციის მიზნებისთვის ადვოკატის შერჩევას დიდი ყურადღება უნდა დაეთმოს, რადგან ერთი მხრივ, ადვოკატს კარგად უნდა ესმოდეს მედიაციის და მოლაპარაკებების არსი და მეორე მხრივ, ჰქონდეს შესაბამისი გამოცდილება პრაქტიკული სახით მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებებში წარმომადგენლობის, რადგან ადვოკატის თუნდაც ერთი შეუსაბამო სიტყვით და მიდგომით მეორე მხარისადმი, მოლაპარაკება შეიძლება წარუმატებლობით<sup>56</sup> დასრულდეს, ამაში მოიაზრება, რა თქმა უნდა ადვოკატის მხრიდან თავისი კლიენტის მომზადება მედიაციისთვის, სწორი მოლაპარაკების სტრატეგიის შერჩევა თავისი მარწმუნებლისთვის<sup>57</sup>. მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებებში წარმომადგენლის ფუნქციით ალტერნატიულმა პირმა, რომელიც რა თქმა უნდა ხშირ შემთხვევაში სწორედ ადვოკატია, უნდა მოახერხოს და მხარეს დაანახოს სხვაობა<sup>58</sup> მის რეალურ ინტერესებსა და მის მიერ დაყენებულ სამართლებრივ მოთხოვნებს შორის, რათა მხარემ მის რეალურ ინტერესებზე მოახდინოს აქცენტირება და შეთანხმების მიღწევის მიზნით შეძლოს ოფციების შემუშავება თავის წარმომადგენელთან ერთად.

<sup>50</sup> Walker S., Smith D., *Advising and Representing Clients at Mediation*, Wildy, Simmonds & Hill Publishing, London, 2013, 3.

<sup>51</sup> Haft F., von Schlieffen K.G., *Handbuch Mediation*, C.H.BECK, Munchen, 3 Auflage, 2016, 107, 108.

<sup>52</sup> Reuben C.R., *The Lawyer Turns Peacemaker*, A.B.A.J., 1996, 54, 55.

<sup>53</sup> Margaret S.H., *The Blackwell Handbook of Mediation*, Blackwell Publishing, Great Britain, Oxford, 2006, 89.

<sup>54</sup> Dingle J., Kelbie J., *The Mediation Handbook*, 2<sup>nd</sup> Ed, Unity Press, 2014, 114.

<sup>55</sup> Leung E., *Mediation: A Cultural Change*, Asian Pacific Law Review, 2009, 17.

<sup>56</sup> McLaren H.R., Sanderson J., *Innovative Dispute Resolution: The Alternative*, Thomson Carswell, 2006, 4-12.

<sup>57</sup> Eidenmuller H., *Alternative Streitbeilegung*, Verlag C.H.Beck Munchen, 2011, 147.

<sup>58</sup> von Maik B., *Guterichter und Mediatoren im Wettbewerb*, Duncker & Humblot, Berlin, 2015, 23.

მარნმუნებელი ჯერ კიდევ მოლაპარაკების თავდაპირველ ინიცირების ეტაპზე სწორედ ადვოკატთან გადის კონსულტაციას იმის შესახებ თუ რამდენად არის მედიაცია დადებითი მოვლენა მისი დავისთვის და ალბათ მარტივი წარმოსადგენია რომ ქართულ რეალობაში, როდესაც მოლაპარაკებები მედიაციაში არ არის დავის გადანყვეტის ტრადიციული ალტერნატიული მექანიზმი და საზოგადოებრივი ინფორმირებულობის დონე მედიაციის შესახებ საკმაოდ დაბალია, ადვოკატის როლს და დანიშნულებას კიდევ უფრო დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, თუ არა ადვოკატის რეკომენდაცია<sup>59</sup> მედიაციის ინიცირების თაობაზე, მხარე მედიაციის გამოყენებისგან თავს შეიკავებს<sup>60</sup>. მედიაცია არის ყველაზე კარგი საშუალება ადვოკატმა ერთი მხრივ, გაივარჯიოს მოლაპარაკებებში და მეორე მხრივ, კლიენტის ინტერესებს მოემსახუროს, რადგან აძლევს მათ საშუალებას თავად გადანყვიტონ საკუთარი ბედი<sup>61</sup>.

ბევრი ადვოკატი მედიაციაში იღებს მონაწილეობას<sup>62</sup>, ან როგორც მხარის წარმომადგენელი ან როგორც უშუალოდ მედიატორი<sup>63</sup> და მათი პროცესში ჩართულობა ხელს უწყობს მედიაციის დამატებით პოპულარიზაციას და ცნობადობის გაზრდას საზოგადოებაში. მედიაციის ფარგლებში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესში წარმომადგენლის სტატუსით ჩართული ადვოკატები, ერთგვარად პროცესში მონაწილეობით იღებენ ვალდებულებას კონსტრუქციული<sup>64</sup> ჩართულობის და მხარეებისათვის მოლაპარაკების წარმოებაში დახმარების, რათა საკუთარი როლის წინა პლანზე წამოწევიტ ხელი არ შეეშალოს მხარეთა შორის მორიგების მიღწევის პერსპექტივას, თუმცა ამით წარმომადგენლის ინსტიტუტის როლი არ კნინდება, პირიქით საკანონმდებლო დონეზე აღნიშნული დაცული და გარანტირებული უფლებაა, ერთგვარი „წარმომადგენლობითი დემოკრატიის“ გამოხატულება მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკების პროცესში უზრუნველყოფილია<sup>65</sup>.

აღსანიშნავია, რომ მედიაციის დანერგვის პარალელურად ყველა იურისდიქციაში ადვოკატის ერთგვარ ვალდებულებად<sup>66</sup> იქცა მხარეს მიაწოდოს სრული და ამომწურავი ინფორმაცია დავის გადანყვეტის აღნიშნული ალტერნატიული საშუალების შესახებ, რა თქმა უნდა, საბოლოო გადანყვეტილება აღნიშნული მექანიზმის გამოყენების შესახებ მხარის პრეროგატივაა<sup>67</sup>, თუმცა ადვოკატი თავის მხრივ ვალდებულია მინიმუმ ინფორმაცია მიაწოდოს ასეთი საშუალების არსებობის და მისი დადებითი თუ უარყოფითი მხარეების შესახებ კონკრეტული დავის მიზნებისთვის მისცეს მარნმუნებელს რჩევა. ადვოკატმა მარნმუნებელს ისიც ნათლად უნდა აუხსნას, რომ მოლაპარაკების დროს მხარემ საკუთარ ინტერესებზე და არა სამართლებრივ საფუძვლებზე უნდა გააკეთოს მთავარი აქცენტი, ისევე როგორც თავად უნდა გან-

<sup>59</sup> Goodman A., *Mediation Advocacy*, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 5.

<sup>60</sup> McLaren H.R., Sanderson J., *Innovative Dispute Resolution: The Alternative*, Thomson Carswell, 2006, 4-2.

<sup>61</sup> Hollander J., *Mediation for Civil Litigators*, Irwin Law Inc, 2013, xviii.

<sup>62</sup> Englert K., Franke H., Grieger W., *Streitlösung ohne Gericht – Schlichtung, Schiedsgericht und Mediation in Bausachen*, Werner Verlag, 2006, 253.

<sup>63</sup> დანვრილებით იხ. ჩიტაშვილი ნ., ადვოკატ-მედიატორის ცალკეულ ეთიკურ ვალდებულებათა თავისებურება და რეგულირების აუცილებლობა, თსუ „სამართლის ჟურნალი“, #2 2016, 29-51, <<https://jlaw.tsu.ge/index.php/JLaw/article/view/1857/1206>> [21.09.2023].

<sup>64</sup> Pruckner M., *Recht der Mediation*, Linde Verlag Wien, Wien, 2003, 32.

<sup>65</sup> Fischer E., *Sozialwissenschaftliche Theoriebildung und das Problem der Mediation*, Peter Lang Verlag, Frankfurt, 2006, 17.

<sup>66</sup> Steffek F., *Mediation und Justiz in Das Neue Mediationsgesetz*, Fischer Christian., Unberath Hannes., Verlag C.H.Beck, Munchen, 2013, 35.

<sup>67</sup> Schmidt F., Lapp T., Monßen H.G., *Mediation in der Praxis des Anwalts*, Verlag C.H.Beck, München, 2012, 22.

საზღვროს მედიაციის შინაარსი და მიიღოს საბოლოო გადაწყვეტილება, რა კუთხითაც ადვოკატი იქნება მისი მრჩეველი და წარმომადგენელი, თუმცა სრული პასუხისმგებლობა შედეგზე მხარეს ეკისრება. მედიაციაში წარმომადგენლობა მათ შორის ადვოკატის მხრიდან გულისხმობს საკუთარი მარწმუნებლისთვის პროცესის შესახებ სრული ინფორმაციის მიწოდებას, სწორი რჩევის მიცემას მედიაციის საჭიროების შესახებ კონკრეტული დავის მიზნებისთვის და მათ შორის დავის შინაარსიდან გამომდინარე შესაფერისი ცოდნის, გამოცდილების და უნარების მქონე მედიატორის შერჩევას<sup>68</sup>.

ამ კუთხით არც საქართველო წარმოადგენს გამონაკლისს და 2012 წლის 8 დეკემბრის ცვლილებებით, რაც გატარდა ადვოკატთა ასოციაციის ეთიკის კოდექსში, მსგავსი ეთიკური ვალდებულება გაჩნდა ასევე საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის ეთიკის კოდექსში<sup>69</sup>.

მედიაცია არ წარმოადგენს ყველაფრის მკურნალს<sup>70</sup>, მედიაციის მიუხედავად მხარეები მაინც შეიძლება სასამართლოს იურისდიქციამდე მივიდნენ<sup>71</sup>, თუმცა მის შესახებ ყველა იმ პირმა უნდა იცოდეს ვისაც დავასთან აქვს შემხებლობა, განსაკუთრებით ადვოკატებმა კარგად უნდა იცოდნენ მედიაციის ადგილის და როლის შესახებ სამართლებრივ სისტემაში, იცოდნენ საკუთარი როლის და ფუნქციის თაობაზე მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებების პროცესში, რადგან მისი გამოუყენებლობით კარგავენ ახალი შესაძლებლობებით სარგებლობის შესაძლებლობას. მედიაცია შეიძლება გახდეს მკურნალი, თუ მოხდება მიმდინარე დავის სწორი ანალიზი, ერთგვარი „კონფლიქტის სკრინინგი<sup>72</sup>“, რაც გახდება წინაპირობა მისი გადაწყვეტის, მინიმუმ გადაწყვეტის სწორი გზების დასახვის.

მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებებში წარმომადგენლობისას ადვოკატებს უნევთ სამართლებრივი მიდგომის ტრანსფორმირება და წლების მანძილზე გამომუშავებული მიდგომების დროებითი ცვლა, კერძოდ, ისეთი მნიშვნელოვანი სამართლებრივი დავისთვის საკითხი როგორც არის მთავარი არსი სამართლებრივი საქმისწარმოების თუ ვინ ვის რას სთხოვს და რის საფუძველზე<sup>73</sup> მედიაციაში მოლაპარაკებების დროს დროებით ერთგვარად ნიველირდება, რადგან მედიაციაში შეთანხმების მიღწევის მიზნებისთვის მხარეებს უნევთ ერთგვარ კომპრომისებზე წასვლა, თუ მათთვის შეთანხმების მიღწევა და საკითხის საფუძველიანად ამონურვა წარმოადგენს მთავარ პრიორიტეტს, რის შესაძლებლობას მედიაცია აძლევს მხარეებს. ამ პროცესში მხარეები არიან ის პირები<sup>74</sup> ვინც ყველაზე კარგად იცის თუ რა არის შესაძლებელი შეთანხმების მიღწევისთვის და რაზე არიან მზად რომ შეთანხმდნენ. მედიაციაში არ ხდება საკითხის სამართლებრივი სისწორის მიხედვით გადაწყვეტა, არამედ ხდება კონფლიქტის, დაპირისპირების, დავის შესახებ მხარეების მხრიდან შეთანხმება<sup>75</sup>. შესაბამისად, ალბათობა მაღალია, რომ ამ ნაწილში გაჟღერებულ მთავარ კითხვას თუ ვინ ვის რას

<sup>68</sup> იქვე, 23.

<sup>69</sup> იხ. საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის ეთიკის კოდექსი. <[www.gba.ge/uploads/files/regulaciebi/eTikis\\_kodexi.pdf](http://www.gba.ge/uploads/files/regulaciebi/eTikis_kodexi.pdf)>. [21.09.2023].

<sup>70</sup> Brand J., Steadman F., Todd C., Commercial Mediation, Iuta&Company, 2<sup>nd</sup> Ed, 2016, v.

<sup>71</sup> Niedostadek A., Mediation bei Arbeitsplatzkonflikten und der Grundsatz der Freiwilligkeit, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 2/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 55.

<sup>72</sup> Ponschab R., Verhandlungsführung: Mutter aller Konfliktlösungen, ADR-Verfahren im Vergleich –Teil 9, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 1/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 7.

<sup>73</sup> იქვე, 4.

<sup>74</sup> Wendenburg F., Mediation –flexible Gestaltung innerhalb fester Strukturen, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 2/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 36.

<sup>75</sup> Ponschab R., Verhandlungsführung: Mutter aller Konfliktlösungen, ADR-Verfahren im Vergleich –Teil 9, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 1/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 4.

და რის საფუძველზე, მედიაციაში დასახული მიზნებისთვის ამა თუ იმ მხარისთვის არ იყოს მთავარი პრიორიტეტი, რის სწორად კონსტრუირებაში ადვოკატმა უნდა შეასრულოს მნიშვნელოვანი როლი მარნმუხნებლის სასარგებლოდ და ინტერესების გათვალისწინებით.

იმისთვის, რომ ადვოკატი იყოს წარმატებული წარმომადგენელი მედიაციაში მას ესაჭიროება სპეციალური მომზადება, რადგან ის უნარები რაც ადვოკატს აქვს საადვოკატო საქმიანობის განხორციელებისთვის შეძენილი, არ არის საკმარისი მედიაციაში სრულფასოვანი წარმომადგენლობისთვის<sup>76</sup>. ამ პროცესში, რასაც მედიაცია ჰქვია ადვოკატს უნდა ჰქონდეს ზუსტი წარმოდგენა თუ რასთან აქვს შემხებლობა, მას უნდა ჰქონდეს ერთი მხრივ, სრული ინფორმაცია მათ შორის მედიატორების შესახებ, მათი საქმიანობის შესახებ, ისევე როგორც, იცოდეს თუ როგორ უნდა შეარჩიოს საქმისთვის სწორი და საჭირო მედიატორი<sup>77</sup>, რას უნდა მოელოდეს, წინააღმდეგ შემთხვევაში აღმოჩნდება წამგებიან მდგომარეობაში, რითაც მისი კლიენტის ინტერესი ზარალდება. გასათვალისწინებელია, რომ იურიდიული სკოლები მედიაციის პრაქტიკულ უნარებში არ ამზადებენ<sup>78</sup> მომავალ იურისტებს და შესაბამისად ჩნდება ლოგიკური კითხვა თუ როგორ შეიძლება იურისტი იყოს წარმატებული მედიაციაში?

სწორია როდესაც ადვოკატები ამა თუ იმ საქმის წარმოებას და მის შედეგს თავის თავს უკავშირებენ და საკუთარ საქმედ აღიქვამენ, მაშინ როდესაც ეს საქმე კონკრეტული კლიენტის საქმეა და ის იგებს ან აგებს დავას<sup>79</sup>, შესაბამისად, კლიენტებს ყოველთვის ურჩევნიათ ნაკლები დროის და ფინანსების დანახარჯით მოუგვარდეთ კონფლიქტი და თუ ამაში ადვოკატი ეფექტურად დაეხმარებათ, კლიენტი ამ ყველაფერს ორმაგად ითვალისწინებს, შესაბამისად მედიაციის სწორი გამოყენება ადვოკატების მხრიდან და მისი სწორი აღქმა ურთიერთსასარგებლო პროცესია დავის მიმდინარეობისას, მთავარია ადვოკატს სწორად ესმოდეს მედიაციის მიზნები და მხოლოდ ამის შემდგომ გაუადვილდება მედიაციის პროცესის აღქმა<sup>80</sup>.

შესაბამისად, ერთი მხრივ ადვოკატებს უნდა სჯეროდეთ მედიაციის ეფექტურობის, რომ მედიაცია რეალურად შედეგის მომტანია, და ადვოკატებს არ უნდა ჰქონდეთ მედიაციის მიმართ საკუთარი თავის კონკურენტის ან საქმიანობის „წარმთმევის“ განცდა, ამ მიმართულებით ადვოკატთა ასოციაციის და მისი სწორი პოლიტიკის გარეშე მედიაცია საქართველოში თამამად შეიძლება ითქვას რომ ვერ გაამართლებს ან გაცილებით დიდი დრო დასჭირდება მის რეალურ წარმატებულ ინსტიტუტად ჩამოყალიბებას, ვიდრე ადვოკატთა ასოციაციის სწორი ჩართულობით ამ დიდ პროცესში, რასაც მედიაციის საქართველოში დამკვიდრება ჰქვია.

საერთაშორისო დონეზე საინტერესო დისკუსია მიმდინარეობს იმასთან დაკავშირებით მედიაციაში ჩართული წარმომადგენელი უნდა იყოს თუ არა სავალდებულოდ ადვოკატი<sup>81</sup>, რაზეც იურიდიული საზოგადოების დიდი ნაწილი შეჯერდა, რომ ეს ყველა ინდივიდუალურ შემთხვევაში ქვეყნის შიდა კანონმდებლის გადასაწყვეტია, ყველა კონკრეტული ქვეყნის საჭიროებების და რეალობის გათვალისწინებით<sup>82</sup>. თუმცა ნლებია დამკვიდრდა პრაქტიკა საერთა-

<sup>76</sup> Goodman A., *Mediation Advocacy*, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 1.

<sup>77</sup> იქვე, 6.

<sup>78</sup> Hollander J., *Mediation for Civil Litigators*, Irwin Law Inc, 2013, xix.

<sup>79</sup> იქვე, 1.

<sup>80</sup> Stephen W.J., *Principles of Alternative Dispute Resolution*, West Academic Publishing, 2016, 391.

<sup>81</sup> Goodman A., *Mediation Advocacy*, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 25.

<sup>82</sup> §1 Abs. 1 RBERg; zur Frage der Erlaubnispflicht im Falle `gerichtsnaher` Mediation ausführlich Volkmann, *SchiedsVZ*, 2004, 245 ff.

შორისო დონეზე, რომ ადვოკატი წარმომადგენლის შემთხვევაში დამატებითი ღირებულება აქვს პროცესს, განსაკუთრებით რთული კომერციული დავების მედიაციის დროს, რადგან დარგის სპეციალისტი ადვოკატის<sup>83</sup> მიერ შესრულებული მედიაცია მხარეებს ხშირ შემთხვევაში წარმატების წინაპირობად მიაჩნიათ, თუმცა ადვოკატი მედიაციაში უპირატესად მხარეების ინტერესებზე ორიენტირებულ დიალოგს აწარმოებს და არა სამართლებრივი ნორმების<sup>84</sup> შინაარსზე და სამართლებრივ შეფასებებზე აკეთებს აქცენტებს, რაც თავის მხრივ მათ მარწმუნებლესაც უადვილებს საკითხში გარკვევას და ერთგებიან პროცესის მიმდინარეობაში აქტიურად. უფრო მეტიც, არაადვოკატი წარმომადგენლებიც ხშირ შემთხვევაში ადასტურებენ, რომ ადვოკატი მედიატორის და ადვოკატი წარმომადგენლების ჩართულობით მედიაცია უფრო წარმატებული პროცესია<sup>85</sup>.

იურისტების ჩართულობა, როგორც წარმომადგენლების მედიაციაში ფუნდამენტური მნიშვნელობის არის<sup>86</sup>, რადგან იურისტებს აქვთ უშუალო შესაძლებლობა მარწმუნებლებს გაუჩინონ მედიაციისადმი სწორი აღქმა და მოახდინონ მათი ეფექტური ჩართულობა მედიაციის პროცესში. მეორე მხრივ, იურისტები მხარეებისთვის მედიაციის შესახებ პირველად წყაროს წარმოადგენენ და განმსაზღვრელ ფაქტორს დავის გადაწყვეტის აღნიშნული ალტერნატიული საშუალებისადმი ნდობის გაჩენის.

ამასთანავე, ადვოკატი წარმომადგენლის შემთხვევაში მედიაციაში მასზე ვრცელდება ის ეთიკური წესები და სტანდარტები, რაც იმ კონკრეტულ ქვეყანაში ადვოკატთა ეთიკის კოდექსით<sup>87</sup> არის გათვალისწინებული, თუმცა იმის გათვალისწინებით, რომ როგორც წესი შესაძლებელია წარმომადგენლის ფუნქცია შეასრულოს არაადვოკატმა პირმა, უპირანია მედიაციის კუთხით დანესდეს ის მინიმალური სტანდარტები, რასაც მედიაციაში ჩართული მონაწილე პირები, როგორც წარმომადგენლები დაექვემდებარებიან. ფაქტი ერთია, წარმომადგენელი იქნება ადვოკატი თუ არაადვოკატი პირი, მათ თანაბრად ეკისრებათ ის ვალდებულება რაც წარმომადგენლის მთავარი ფუნქციაა მედიაციაში:

- სწორედ შეაფასონ საქმე და ურჩიონ მარწმუნებელს თუ რამდენად სამედიაციოდ შესაფერისია აღნიშნული დავა<sup>88</sup>;
- აუხსნან მარწმუნებელს მედიაციის დადებითი და უარყოფითი მხარეები და დანიშნულება;
- მარწმუნებლის ინტერესებისთვის „მებრძოლის“ ფუნქცია „სწორი მრჩევლის“ ფუნქციით უნდა ჩაანაცვლონ, რათა მარწმუნებელს შეთანხმების მიღწევაში დაეხმარონ<sup>89</sup>.
- სწორ დროს<sup>90</sup> ურჩიონ მარწმუნებელს მედიაციის ინიცირება, რადგან ხშირია შემთხვევა, როდესაც მხარეები არ არიან მზად მედიაციისთვის და მის ინიცირებას

<sup>83</sup> Goodman A., *Mediation Advocacy*, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 1.

<sup>84</sup> Greger R., Unberath H., *Die Zukunft der Mediation in Deutschland*, 2008, Verlag C.H.Beck Munchen 2008, 5.

<sup>85</sup> Walker S., Smith D., *Advising and Representing Clients at Mediation*, Wildy, Simmonds & Hill Publishing, London, 2013, 55.

<sup>86</sup> Margaret S.H., *The Blackwell Handbook of Mediation*, Blackwell Publishing, Great Britain, Oxford, 2006, 89.

<sup>87</sup> Chern C., *International Commercial Mediation*, Informa London, 2008, 122.

<sup>88</sup> Eberhardt H., *Rechtschutzversicherung und außergerichtliche Konfliktlösung*, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 3/2014, 85.

<sup>89</sup> Pramhofer K., *Gerichtsnaher Mediation beim Handelsgericht Wien-ein Erfolgsprojekt*, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 3/2014, 82.

<sup>90</sup> McLaren H.R., Sanderson J., *Innovative Dispute Resolution: The Alternative*, Thomson Carswell, 2006, 4-2.

ასეთ დროს როგორც წესი არ მოჰყვება წარმატება, შესაბამისად, ის თუ რამდენად შესაფერისი დრო და ეტაპია მედიაციის დაწყებისთვის კარგად უნდა შეაფასოს ადვოკატმა და ურჩიოს თავის კლიენტს.

- მოახდინონ საკითხის სწორე ანალიზი, კერძოდ, მეორე მხარის მხრიდან მედიაციის ინიცირებას ხომ არ აქვს ის მიზანი, რათა მედიაციის პროცესში შესწავლილ იქნეს მეორე მხარის სუსტი პოზიციები<sup>91</sup> და მედიაცია რეალურად არ ემსახურება საქმეზე შეთანხმების მიღწევას, ან პირიქით, ასეთის საჭიროების შეთხვევაში თავად მოახდინოს მსგავსი პროცესუალური ნაბიჯის ინიცირება, კლიენტთან შეთანხმებით და თანხმობით (ე.წ. „თევზაობის პრინციპი“<sup>92</sup>)
- შეარჩიონ სწორი მედიატორი საქმეზე;
- განსაზღვრონ პირთა წრე თუ ვინ არის საჭირო მედიაციაში ჩართვის მიზნით;
- გასწიონ სრული კონტროლი მედიაციის ყველა ეტაპზე;
- იმუშაონ მედიაციის პროცესში გაჟღერებულ შეთანხმების პირობებზე;
- შეარჩიონ და შეათანხმონ კლიენტისთვის საუკეთესო პირობა მხარესთან;
- იურიდიულ მრჩეველებს მედიაციაში კარგად უნდა ესმოდეთ, რომ ის რჩევა რაც მედიაციის დაწყებამდე აქვთ მხარისთვის მიცემული, შესაძლოა რამდენჯერმე შეცვალონ<sup>93</sup> უშუალოდ მედიაციის დაწყების შემდგომ, რადგან მხარეების მიერ შეთანხმების მიზნებისთვის გაცვლილი პირობები ხშირად მოითხოვს სამართლებრივად პოზიციის ტრანსფორმირებას. შესაბამისად, ერთი მხრივ იურიდიული წარმომადგენლები ამისთვის მზად უნდა იყვნენ, თუმცა მეორე მხრივ, საკუთარი მარწმუნებელი ასევე გაფრთხილებული უნდა ჰყავდეთ წინასწარ, რომ მედიაციას მსგავსი თავისებურება ახასიათებს, რათა თავად არ დაკარგონ კლიენტის რწმენა მისი კვალიფიკაციისადმი.
- შეადგინონ შეთანხმების აქტი და სამართლებრივად უზრუნველყონ მისი გამართულობა;
- ისევე როგორც დროულად მოახდინონ მედიაციის გაგრძელების უპერსპექტივობის იდენტიფიცირება და შეწყვიტონ მედიაცია;

იმის გათვალისწინებით, რომ დღეს რეალურად მართლმსაჯულებისთვის გამოწვევად რჩება სამოქალაქო დავებზე პირველ ინსტანციაში ნებისმიერი პირის წარმომადგენლად დამკვეთის შესაძლებლობა, რაც ხარისხიანი მართლმსაჯულების განხორციელებისთვის ერთ-ერთ ხელისშემშლელ ფაქტორს წარმოადგენს და თუ გავითვალისწინებთ იმ პოზიციას, რაც ერთი მხრივ ადვოკატთა ასოციაციის ღია პოზიციას, ისევე როგორც იურიდიული საზოგადოების დიდი ნაწილის, რომ სავალდებულო უნდა გახდეს ადვოკატის ყოლა პირველი ინსტანციის სამართლოებში, გასაგები ხდება, რომ უახლოეს პერიოდში მათ შორის მედიაციის პროცესის წარმოებაც ადვოკატის გარეშე შეიძლება წარმოუდგენელი გახდეს, რაც დამატებით ზრდის ადვოკატთა როლს და მნიშვნელობას მედიაციის როგორც დავის ალტერნატიული საშუალების წარმატებით გამოყენებისას ქართულ რეალობაში.

<sup>91</sup> *Genn H.*, Judging Civil Justice, The Hamlyn Lectures 59<sup>th</sup> series, Cambridge University Press, Cambridge, 2010, 113.

<sup>92</sup> *Kwan Lun M.I.*, Alternative Dispute Resolution of Shareholder Disputes in Hong Kong., Cambridge University Press., Cambridge, 2017, 95.

<sup>93</sup> *Arthur W.R.*, Contemporary Issues in International Arbitration and Mediation, Martinus Nijhoff Publishers, Netherlands/Leiden, 2013, 349.

ამ ყველაფერზე ბევრი შეიძლება ითქვას და დაინეროს, თუმცა ამ ეტაპზე დავავინროვებ სათქმელს იმ უალტერნატივო საკითხზე, რაც მედიაციაში ჩართული ადვოკატისთვის უნდა იყოს მახასიათებელი თვისება<sup>94</sup>, რაც მათ თავად როგორც მედიაციაში წარმომადგენლებს შეუწყობთ ხელს მიმდინარე დავის შეთანხმებით დასრულებისკენ წაიყვანონ პროცესი, რადგან ადვოკატებისთვის ერთგვარი გამოწვევაა მედიაცია, იმის გათვალისწინებით, რომ მათი მთავარი ფუნქცია იყო კლიენტის ინტერესებისთვის ბრძოლა და იმის მტკიცება, რომ კლიენტის მოთხოვნები სრულად უნდა კმაყოფილდებოდეს, ხოლო მედიაციაში მიმდინარე მოლაპარაკებაში მათ სხვაგვარად უნდა შეხედონ რეალობას, რაც მათში გარკვეულ ფსიქოლოგიურ<sup>95</sup> სწორ მიდგომას და ანალიზს საჭიროებს, რაც სიახლეა მოქმედი, მით უფრო დიდი გამოცდილების მქონე ადვოკატებისთვის.

მსგავსი უნარები და მედიაციის წარმოების ტექნიკა რთულია ამონაშრავადი იყოს, თუმცა რამდენიმე ძირითად საკითხს შეიძლება შევეხოთ, რაც მათ შორის აღიარებულია საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოყენებით<sup>96</sup>:

ა) იმის გათვალისწინებით, რომ მედიაციაში მედიატორის ფუნქცია არის მიმდინარე პროცესისთვის ფასილიტაციის გაწევა, რა დროსაც ძირითად საქმეს მხარეები და მათი წარმომადგენლები ანხორციელებენ, თავისთავად ცხადია, რომ ადვოკატს და მის კომუნიკაციის უნარს გადამწყვეტი დატვირთვა ენიჭება, რადგან ერთი მხრივ, ადვოკატის მხრიდან უშუალოდ თავის მარწმუნებელთან სწორ და დროულ კომუნიკაციას შეუძლია გადამწყვეტოს მედიაციის საბოლოო ბედი. აქ ისიც გასათვალისწინებელია, რომ მედიაციაში მედიატორს რაიმე სახის სამართლებრივი რჩევის ან შეფასების მიცემის შესაძლებლობა მხარეებისათვის შეზღუდული აქვს, ამიტომ რა თქმა უნდა მხარე სრულად დამოკიდებულია თავისი წარმომადგენლის რჩევისა და ანალიზის უნარზე, რაც მათ შორის დროულ კომუნიკაციას მოითხოვს ადვოკატების მხრიდან კლიენტთან, მათ შორის მედიატორთან და რა თქმა უნდა მეორე მხარესა და მის ადვოკატთან ურთიერთობის პროცესში.

ბ) მედიაციაში მონაწილე ადვოკატი კარგად უნდა ფლობდეს მოლაპარაკებების ტექნიკას, კარგად იცოდეს თუ როგორ შეუძლია მედიატორის სწორედ გამოყენება კლიენტის ინტერესების მიზნებისათვის და კარგად უნდა ფლობდეს ინფორმაციის მიღების და გადამუშავების უნარს, რადგან სწორედ ინფორმაციის სწორი ანალიზი აძლევს მხარეს მედიაციაში საკუთარი ინტერესების გათვალისწინებით შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობას<sup>97</sup>.

გ) მნიშვნელოვანია ადვოკატი ფლობდეს კითხვის დასმის ტექნიკას<sup>98</sup>, რათა სწორედ გაანალიზოს პროცესის მიმდინარეობისას ინფორმაცია, რომელიც ჯერ უნდა მიიღოს მედიატორისგან და მეორე მხარისგან, აქ ხაზგასასმელია ის გარემოება, რომ მედიაციის პროცესში მედიატორს აქვს როგორც წესი სრული ინფორმაცია ორივე მხარისგან, თუმცა მისი გამჟღავნების უფლებამოსილება ჯერ მისთვის მხარეებს არ მიუციათ ამიტომ ორმაგად მნიშვნელოვანია ადვოკატის უნარი დაუსვას მედიატორს სწორი კითხვა და ის ინფორმაცია მიიღოს, რისი

<sup>94</sup> *Dingle J., Kelbie J., The Mediation Handbook, 2<sup>nd</sup> Ed, Unity Press, 2014, 113.*

<sup>95</sup> *Goodman A., Mediation Advocacy, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 17.*

<sup>96</sup> *Eidenmuller H., Wagner G., Mediationsrecht, Verlag Otto Schmidt, Köln, 2015, 35.*

<sup>97</sup> *Abramson H., Ingen-Housz A., ADR in Business, Vol. II, Wolters Kluwer Law&Business, the Netherlands, 2011, 312.*

<sup>98</sup> *Picker B., Mediation Practice Guide : A Handbook for Resolving Business Disputes, American Bar Association, 2<sup>nd</sup> ED, Washington, 2003, 91.*

ანალიზი მის მარწმუნებელს გარკვეულ დასკვნებს გააკეთებინებს პროცესის შემდგომი დაგეგმარების კუთხით.

დ) მნიშვნელოვანია ასევე ადვოკატის უნარი იყოს „აქტიური მსმენელი“<sup>99</sup>, რადგან მედიაციის პროცესში გროვდება დიდი ინფორმაცია და ამ ინფორმაციას რომელიც მომდინარეობს მეორე მხარისგან და პროცესის მედიატორისგან სჭირდება სრულად მიღება, როგორც პრაქტიკა აჩვენებს ხშირია შემთხვევები, როდესაც წარმომადგენელი იღლება ინფორმაციის მიღებისგან ან მიაჩნია, რომ ისმენს არარელევანტურ ინფორმაციას, რაც შეიძლება იყოს კიდევ სახეზე, თუმცა მას უნდა გააჩნდეს უნარი მოისმინოს სრულად, ხოლო შემდგომ ამისა განახორციელოს მნიშვნელოვან და მეორე ხარისხოვან ინფორმაციას შორის დიფერენცირება.

ე) ზემოაღნიშნული თვისებიდან ურთიერთგამომდინარეა ადვოკატისთვის სავალდებულოდ საჭირო თვისება, რაც მედიაციის პროცესში წარმომადგენელს სჭირდება, ეს არის ანალიტიკური აზროვნების უნარი, რაც რიგ შემთხვევაში განმსაზღვრელი ფაქტორი ხდება პროცესის სწორედ განვითარების, რადგან მოსმენილი და დაგროვილი ინფორმაცია ითხოვს მხარისგან სწორ ანალიზს, რასაც მხარე ცხელ გულზე ვერ მოახდენს და ეს ფუნქცია და ვალდებულება ადვოკატის სატვირთია, როგორც წესი. როდესაც ანალიზზე მიდის საუბარი, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ადვოკატი არის ის ფიგურა, რომელიც მედიაციის პროცესში მეორე მხარისგან უხვად შეთავაზებული შეთანხმების პირობებს ანალიზებს, და ახდენს მათგან მისი მარწმუნებლისთვის საუკეთესო პირობის არჩევას.

ვ) მნიშვნელოვანია ადვოკატს ჰქონდეს კრეატიული აზროვნების უნარი, რადგან რიგ შემთხვევაში, იმის გათვალისწინებით, რომ მედიაციაში არ ხდება საკითხის სამართლებრივი გადანყვეტა, და რიგ შემთხვევაში ხდება მხარეთა შორის არსებული სამართლებრივი მოთხოვნებისგან ალტერნატიულ პირობებზე შეთანხმება, მნიშვნელოვანია ადვოკატს შეეძლოს აღნიშნული ოფციების შემუშავება, მხარის სამართლებრივი მიზნის გათვალისწინებით, რაც მართლაც მოითხოვს საკითხისადმი კრეატიულად და შემოქმედებითად მიდგომას, და არა შაბლონური სამართლებრივი დოგმატიკით საკითხის გადანყვეტის მცდელობა.

ზ) ამასთანავე მნიშვნელოვანია ადვოკატს გააჩნდეს უნარი მოახდინოს ვიზუალიზება იმ ინფორმაციის რაც მედიაციის პროცესში იცვლება, რადგან ხშირია შემთხვევები, როდესაც ვიზუალური საშუალებების გამოყენებისას მათ შორის მარწმუნებელი ახდენს აღქმას თუ რა პირობები იცვლება შეთანხმების პროცესში და რომელი პირობა როგორი შინაარსის შემცველია, შესაბამისად, ამ ყველაფერში ვიზუალიზაციის უნარების ქონას, რიგ შემთხვევაში გადამწყვეტი როლი ეკისრება.

თ) მედიაციაში ადვოკატი ყველა სხვა ფუნქციასთან ერთად აწარმოებს მოლაპარაკებას მეორე მხარესთან და მის წარმომადგენელთან, რაშიც რა თქმა უნდა იყენებს მედიატორს, თუმცა მოლაპარაკების დამგეგმავი, სტრატეგიის განმსაზღვრელი და უშუალოდ განმხორციელებელი თავად ადვოკატი გახლავთ. მედიატორის როლს და გამოყენების ყველაზე ეფექტურ შემთხვევებს და საჭიროებებს ასევე ადვოკატი გეგმავს და შესაბამისად ათანხმებს კლიენტთან. მედიაციაში ადვოკატს ერთდროულად მრავალ საკითხთან უნევს შემხებლობა, გამკლავება, დაგეგმარება და შესაბამისად ამ ყველაფრის ნაწილში ადვოკატის მომზადება აუცილებელია იურიდიული პროფესიის მიერ, შეიძლება ითქვას, რომ წარმომადგენლის ფუნქცია

<sup>99</sup> Eidenmuller H., Wagner G., Mediationsrecht, otto schmidt, 2015, 36.

კიდევ უფრო რთულია მედიაციაში, მრავალი ფაქტორის გათვალისწინებით, ვიდრე ის ფუნქცია, რასაც ადვოკატი სასამართლოებში ანხორციელებს, როდესაც სამართლებრივ ჩარჩოში ანთავსებს მხარის მოთხოვნებს და პოზიციებს და შემდგომ ამ პოზიციის დასაბუთებას ახდენს უშუალოდ პროცესზე. მედიაციაში წარმომადგენლად ჩართულ პირს კარგად უნდა ესმოდეს<sup>100</sup> თუ რა სახის დავის მოლაპარაკებაშია ჩართული, ვისთან აქვს უშუალოდ შეხება, იგულისხმება მეორე მხარე თავისი ინტერესებით და რიგ შემთხვევაში მეორე მხარის წარმომადგენელი მისი უნარებით მოლაპარაკებაში, თავად მის მარწმუნებელს რა ინტერესების შეთანხმება და განერა სურს მედიაციის შეთანხმებაში, რა კონკრეტული ნაბიჯების გადადგმა ესახება ადვოკატს საჭიროდ რომ მიიღოს დაგეგმილი შედეგი და რა არის ის კონკრეტული ამ დავისთვის მახასიათებელი ფაქტობრივი გარემოებები, რითაც წარმატებით შეუძლია „ვაჭრობა“ მეორე მხარესთან და რამდენად არის ეს ყოველივე მყარი და რა სუსტი ნერტილები შეიძლება გამოუჩნდეს მის ამ გეგმას.

მედიაციაში ჩართულმა ადვოკატებმა იმისთვის რათა მიაღწიონ წარმატებას დამატებით<sup>101</sup> რამდენიმე საკითხს უნდა მიაქციონ ყურადღება, კერძოდ:

ა) ადვოკატებმა უნდა გააკონტროლონ მედიაციაში ერთმანეთის მიმართ და მონინააღმდეგე მხარისადმი გამოსაყენებელი ლექსიკა, უფრო მეტიც, რაიმე სახის ბრალდებითი შინაარსის მიმართვა და წინადადებების გამოყენება შეიძლება გახდეს მეორე მხარის მხრიდან უარყოფითი/ნეგატიური მიდგომის გამომწვევი, შესაბამისად ამ გარემოებას მედიაციაში ჩართულმა ადვოკატებმა დიდი მნიშვნელობა უნდა მიაქციონ, რათა უნებლიედ ნაცვლად შეთანხმებისკენ სვლისა, არ გამოიწვიონ მხარეების ერთმანეთისადმი კიდევ უფრო გაუცხოება და დაძაბულობა.

ბ) ადვოკატებმა უნდა თავი ჩააყენონ მეორე მხარის ადგილას და ამ კუთხით შეაფასონ საკუთარი შეთავაზებები მეორე მხარისადმი, თუ რამდენად შეიძლება მეორე მხარისთვის მისაღები იყოს ის შეთავაზება, რასაც თავად აჟღერებენ.

გ) ადვოკატებმა უნდა გააკეთონ ის რაც ყველაზე კარგად ეხერხებათ: მოემზადონ, კერძოდ, კარგად იცოდნენ საკუთარი საქმის ყველა ძლიერი და სუსტი მხარე და საკუთარი კლიენტის ყველა ინტერესი და სურვილი, ისევე როგორც მისი შეთანხმების შესაძლებლობების მაქსიმუმი და მინიმუმი, რაზეც კლიენტი არის შეთანხმების მიღწევის მიზნით წამსვლელი. მედიაციის შესახებ ჩატარებული არაერთი კვლევა აჩვენებს, რომ მედიაციისთვის კარგად მომზადებული მხარეები არის უპირობო წინაპირობა<sup>102</sup> დავის შეთანხმებით დასრულებისა.

დ) მედიაციის პროცესში ადვოკატმა უნდა მოახდინოს სწორი დროის შერჩევა იმისთვის, რათა მისმა მხარემ (თავად ან ადვოკატის მეშვეობით) მეორე მხარეს გაუკეთოს პირველი შეთავაზება კონკრეტული პირობებით დავის შეთანხმებით დასრულების მიზნებისათვის, ისევე როგორც სწორედ იყოს ის გააზრებული თუ რა მოცულობის შეთავაზება უნდა გაკეთდეს, ანუ მაქსიმალური თუ მინიმალური, რათა დაიტოვოს საკუთარი მხარისთვის შესაძლებლობა ერთგვარად ილავიროს შეთავაზების ფარგლებში მოისმენს რა მეორე მხარის უკუგებას განხორციელებულ შეთავაზებაზე<sup>103</sup>.

<sup>100</sup> *Frascogna J., Hetherington H.L., The Lawyer's Guide to Negotiation, American Bar Association, 2009, 11.*

<sup>101</sup> *Hollander J., Mediation for Civil Litigators, Irwin Law Inc, 2013, 6, 7.*

<sup>102</sup> *Hollander J., Mediation for Civil Litigators, Irwin Law Inc, 2013, 28.*

<sup>103</sup> *Ponschab R., Verhandlungsführung: Mutter aller Konfliktlösungen, ADR-Verfahren im Vergleich –Teil 9, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 1/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 5.*

ე) თავისი ვერბალური და არავერბალური გამოხატვით, შესტიკულაციით და მიმართვით დაუფიქსიროს პატივისცემა პროცესში ჩართულ ყველა მხარეს<sup>104</sup>.

მედიაციისთვის მომზადების ეტაპად განიხილება მათ შორის დავისთვის სწორი მედიატორის შერჩევა მხარის მხრიდან, ხშირია იურისდიქციები, სადაც მხარეების შეუთანხმებლობის შემთხვევაში მედიატორს ნიშნავს სასამართლო, შესაბამისად უპრიანია ორივე მხარე თავად შეჯერდეს მათი დავის სპეციფიკიდან და შინაარსის გათვალისწინებით იმ მედიატორის კანდიდატურაზე, რომელიც მათ დავასთან თავისი გამოცდილებით და ცოდნით ყველაზე ახლოს მდგომია, რადგან შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, შემთხვევითი შერჩევის პრინციპით საქმეში დანიშნული მედიატორი, შეიძლება არ აღმოჩნდეს შესაფერისი ცოდნის და უნარების მქონე მედიატორი და საბოლოოდ დაზარალებულ მხარის ინტერესს<sup>105</sup>.

ადვოკატის მხრიდან სწორი ფორმით მოლაპარაკებების წარმართვა არის მთავარი ინსტრუმენტი<sup>106</sup> კლიენტის ინტერესების გატარების მედიაციაში შეთანხმების მიღწევის მიზნით. მოლაპარაკება არის პროცესი, რომელშიც ერთმანეთს ერწყმის ერთდროულად იურიდიული მომზადება და გამოცდილება, პიროვნულ უნარებს და მხოლოდ ამ ყველაფრის კარგი ნაზავი იძლევა რეზულტატის მიღების საშუალებას მოლაპარაკებების გზით<sup>107</sup>. დამკვიდრებული აღქმადობა აქვს საზოგადოებაში ადვოკატის პერსონას, რომ ის „უნდა იყოს“ კარგი მომლაპარაკებელი, ამ აღქმადობის ქვეშ მათ შორის ექცევიან სახელმწიფოები, როდესაც მათ შორის ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობა<sup>108</sup>, რიგ სამართლებრივი დავების (ისეთი როგორც არის საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობების მიზნით მოლაპარაკებები, მაგ: **North American Free Trade Agreement**, მოლაპარაკებები საავტორო სამართლის სფეროში ვაჭრობასთან დაკავშირებული საკითხები და სხვა) მოლაპარაკებით დასრულების მიზნით ქირობს ადვოკატებს.

ადვოკატებისთვის მედიაციის პროცესში იგივე სტანდარტი ვრცელდება, რაც სასამართლოში წარმომადგენლობის განხორციელებისას, კერძოდ, დაიცვან საკუთარი მარწმუნებლის საუკეთესო ინტერესი<sup>109</sup>, თუმცა განსხვავებაა იმ ფორმაში რომლის ფარგლებშიც ადვოკატმა უნდა განახორციელოს საკუთარი უფლებამოსილება, კარგად უნდა ესმოდეს, რომ იმყოფება კლიენტის მიერ არჩეულ დავის გადაწყვეტის ალტერნატიულ ფორმატში, რა დროსაც მიმდინარე კონფლიქტის შეთანხმებით დასრულება უნდა მიიღწეს კონსენსუსის<sup>110</sup> გზით და არა შეჯიბრებითი პროცესის ფარგლებში იქნეს მიღწერილი გამარჯვება, ეს რიგ შემთხვევაში ადვოკატებისთვის დიდი გამოწვევაა. ბოლო პერიოდი ევროპასა და ამერიკის შეერთებულ შტატებში ვითარდება ადვოკატებისთვის სწავლების პროგრამა რომელსაც ჰქვია **mediation advocacy**<sup>111</sup>, რის ფარგლებშიც ადვოკატებს ყველა ის უნარი გადაეცემათ, რაც მათ მედიაციის სწორედ და წარმატებით წარმართვაში უნდა დაეხმაროთ.

<sup>104</sup> *Nelson M.R.*, Nelson on ADR, Thomson Carswell, 2003, 58.

<sup>105</sup> *Hollander J.*, Mediation for Civil Litigators, Irwin Law Inc, 2013, 27.

<sup>106</sup> *Frasco J., Hetherington H.L.*, The Lawyer's Guide to Negotiation, American Bar Association, 2009, 1.

<sup>107</sup> იქვე, 2.

<sup>108</sup> იქვე, 2.

<sup>109</sup> *Brown H., Marriott A.*, ADR Principles and Practice, Sweet & Maxwell, Thomson Reuters, 2011, 405.

<sup>110</sup> იქვე, 405.

<sup>111</sup> <<http://www.mediationadvocates.org.uk>>. [21.09.2023].

წარმომადგენლის მთავარი ფუნქცია მედიაციაში არის სწორედ შეაფასოს ის თუ რამდენად მედიაციისთვის შესაფერისია მისი კლიენტის დავა და მედიაციის წარმოებისას რა სტრატეგია იქნეს შერჩეული მედიაციის კონკრეტული ფორმის გამოყენების თვალსაზრისით.

მედიაციის პროცესში შეთანხმების მიღწევის შემთხვევაში შეთანხმების პროექტის შედგენა<sup>112</sup> და მეორე მხარესთან მის გარშემო მუშაობა სწორედ ადვოკატის პრეროგატივას წარმოადგენს<sup>113</sup>.

სამოქალაქო და კომერციული დავების მედიაციის მაგალითზე ევროპაში მკვიდრდება მიდგომა, რომ მედიაციაში წარმომადგენლობა<sup>114</sup> აბსოლიტურად განსხვავებული მიმართულებაა საადვოკატო საქმიანობით დაკავებული პირების, და საჭიროებს გარდა სპეციფიკური მომზადებისა, ამასთანავე შესაბამის საბაზრო მარკეტინგს, რათა მომხმარებლებსაც ჰქონდეთ წვდომა იმ პირებზე, ვინც მედიაციაში წარმომადგენლობას ანხორციელებენ. ადვოკატები ტრადიციულად ასოცირდებიან სასამართლოსთან და შეჯიბრებით პროცესთან, რაც უკვე საადვოკატო საქმიანობის ისტორიულ შეფასებად მიიჩნევა, თუმცა თანამედროვე აღქმა და გაგება ადვოკატის საქმიანობისა მედიაციაში მათგან ეფექტურ ჩართულობას და მოქმედებას მოითხოვს დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებების მატრიცაში<sup>115</sup>.

#### 4. დასკვნა

დღეისათვის მედიაცია წარმოადგენს ყველაზე სწრაფად განვითარებად დავის გადაწყვეტის ალტერნატიულ საშუალებას მსოფლიოში<sup>116</sup>, რომელსაც ახასიათებს მესამე<sup>117</sup> დამოუკიდებელი, მიუკეროებელი და ნეიტრალური პირის ჩართულობით<sup>118</sup>, კონფიდენციალური და სტრუქტურირებული პროცესის ფარგლებში<sup>119</sup>, კონფლიქტის მხარეებისათვის დავის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების შესაძლებლობის დელეგირება, რაც მედიაციის ევროპული<sup>120</sup> და არამხოლოდ აღქმის მთავარი მახასიათებელი თვისებაა. მედიაცია კონფლიქტის რეგულირების ეფექტურ ალტერნატიულ ინსტრუმენტს წარმოადგენს<sup>121</sup>, რადგან ამ პროცესში მესამე ნეიტრალური პირ(ებ)ი კონფლიქტის მხარეებს მათ ინტერესებზე მორგებული შეთანხმების მიღწევაში ეხმარება<sup>122</sup>.

სწორედ ამ ეფექტურ მოლაპარაკების პროცესში მხარეების ერთმანეთისადმი სწორ მიდგომას და პოზიციონირებას ენიჭება განმსაზღვრელი მნიშვნელობა, რადგან მხარეები არიან ის ფიგურანტები, ვინც დავის რეგულირების სხვა მექანიზმებისგან განსხვავებით მედიაცია-

<sup>112</sup> *Blake S., Browne J., Sime S.*, The Jackson ADR Handbook, 2<sup>nd</sup> Ed, Oxford University Press, Oxford, 2016, 40.

<sup>113</sup> *Brown H., Marriott A.*, ADR Principles and Practice, Sweet & Maxwell, Thomson Reuters, London, 2011, 423.

<sup>114</sup> *Goodman A.*, Mediation Advocacy, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 175.

<sup>115</sup> *Boulle L., Field R.*, Australian Dispute Resolution, Lexis Nexis Butterworths, 2017, 152.

<sup>116</sup> *Alexander N.*, International and Comparative Mediation, Wolters Kluwer, 2009, 1.

<sup>117</sup> *Blake S., Browne J., Sime S.*, The Jackson ADR Handbook, 2<sup>nd</sup> Ed, Oxford University Press, Oxford, 2016, 144.

<sup>118</sup> *Trenczek T.M.A., Berning D., Lenz C., Will H.D.*, Mediation und Konfliktmanagement, Handbuch, 2. Auflage, Nomos, Baden-Baden, 2017, 50.

<sup>119</sup> *Tutzel S., Wegen G., Wilske S.*, Commercial Dispute Resolution in Germany, 2<sup>nd</sup> Ed, C.H.BECK, Munchen, 2016, 191.

<sup>120</sup> EU-Mediationsrichtlinie 2008, Art. 3a.

<sup>121</sup> *Berkel G.*, Zur Diskussion gestellt: Deal Mediation als Konfliktbeilegung, Zeitschrift für Konfliktmanagement (ZKM), Verlag Otto Schmidt, Köln, 2018, 61.

<sup>122</sup> *Germund R.*, Außergerichtliche Streitbeilegung durch Co-Mediation, Pro Business GmbH, Berlin, 2012, 3.

ში გვევლინებიან გადაწყვეტილების მიმღებ სუბიექტებად, შესაბამისად, თუ არა წარმომადგენლობითი უნარებით აღჭურვილი წარმომადგენლები თამამად შეიძლება ითავას, რომ მხარეებს გაცილებით გაუჭირდებათ ამ ტიპის პროცესში შეთანხმების მიღწევა.

შესაბამისად, მედიაციის, როგორც დავის რეგულირების ახალი მექანიზმის დანერგვა განვითარების პარალელურად, არანაკლები მნიშვნელობის მქონე საჭიროებაა მედიაციაში წარმომადგენლობის ინსტიტუტის შესახებ იურისტების ფართო წრის ინფორმირება და მათი შესაბამის უნარებში, რაც მედიაციაში წარმომადგენლობას უკავშირდება გადამზადება. მხოლოდ მსგავსი თანმდევი ნაბიჯების გადადგმა შეიძლება გახდეს ქვეყანაში ამ ახალი მექანიზმის წარმატებით ოპერირების გარანტია.

### ბიბლიოგრაფია:

1. საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის ეთიკის კოდექსი. <[www.gba.ge/uploads/files/regulaciebi/eTikis\\_kodexi.pdf](http://www.gba.ge/uploads/files/regulaciebi/eTikis_kodexi.pdf)> [21.09.2023].
2. ჩიტაშვილი ნ., სამართლიანი შეთანხმება, როგორც მედიაციის ეთიკური ურღვევობის საფუძველი, „დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა წელიწდეული 2016“, 12, შემდგ. <<https://adryearbook.tsu.ge/index.php/ADR/issue/view/614/116>> [21.09.2023].
3. ჩიტაშვილი ნ., ადვოკატ-მედიატორის ცალკეულ ეთიკურ ვალდებულებათა თავისებურება და რეგულირების აუცილებლობა, თსუ „სამართლის ჟურნალი“, #2 2016, 29-51, <<https://law.tsu.ge/index.php/JLaw/article/view/1857/1206>> [21.09.2023].
4. ნულაძე ა., ქართული სასამართლო მედიაციის შედარებითი ანალიზი, გამომცემლობა „იურისტების სამყარო“, თბ, 2017, 14.
5. Abramson H., Ingen-Housz A., ADR in Business, Vol. II, Wolters Kluwer Law&Business, the Netherlands, 2011, 312.
6. Ahmed M., An Investigation into the Nature and Role of Non-Settled ADR in International Journal of Procedural Law, Vol. 7, intersentia, Cambridge-Antwerp-Portland, 2017, 216, 217.
7. Alexander N., Global Trends in Mediation, 2<sup>nd</sup> Ed, Kluwer Law International, the Netherlands, 2006, 10.
8. Alexander N., International and Comparative Mediation, Wolters Kluwer, 2009, 1.
9. Arthur W.R., Contemporary Issues in International Arbitration and Mediation, Martinus Nijhoff Publishers, Netherlands/Leiden, 2013, 349.
10. Bäumerich M., Güterichter und Mediatoren im Wettbewerb, Duncker&Humblot, Berlin, 2015, 23.
11. Berkel G., Zur Diskussion gestellt: Deal Mediation als Konfliktbeilegung, Zeitschrift für Konfliktmanagement (ZKM), Verlag Otto Schmidt, Köln, 2018, 61.
12. Bevan A., Alternative Dispute Resolution, Sweet & Maxwell, London, 1992, 1.
13. Blake S., Browne J., Sime S., The Jackson ADR Handbook, 2<sup>nd</sup> Ed, Oxford University Press, Oxford, 2016, 40.
14. Boulle L., Field R., Australian Dispute Resolution, Lexis Nexis Butterworths, 2017, 152.
15. Brand J., Steadman F., Todd C., Commercial Mediation, Iuta&Company, 2<sup>nd</sup> Ed, 2016, v.
16. Brown H., Marriott A., ADR Principles and Practice, Sweet & Maxwell, Thomson Reuters, London, 2011, 423.
17. Campbell C., International Mediation, Wolters Kluwer, Special Issue, 2020, 32
18. Carvalho J.M., Carvalho C., Online Dispute Resolution Platform in Alberto de Franceschi (ed), European Contract Law and the Digital Single Market –The Implications of the Digital Revolution, Intersentia, 2016, 245, 246.
19. Creutzfeldt N., Vertrauen in Außergerichtliche Streitbeilegung, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 1/2016, 15.

20. *Deixler-Hübner A., Schauer M.*, (Hrsg) Alternative Formen der Konfliktbereinigung, MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien, 2016, 188.
21. *Dingle J., Kelbie J.*, The Mediation Handbook, 2<sup>nd</sup> Ed, Unity Press, 2014, 114.
22. *Eberhardt H.*, Rechrschutzversicherung und außergerichtliche Konfliktlösung, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 3/2014, 85.
23. *Eidenmuller H.*, Alternative Streitbeilegung, Verlag C.H.Beck München, 2011, 147.
24. *Eidenmuller H., Wagner G.*, Mediationsrecht, Verlag Otto Schmidt, Köln, 2015, 35.
25. *Elkington A., Greene J., Morgan G., Shield G., Simmonds T.*, Skills for Lawyers, Jordan Publishing Limited, 2003, 97.
26. *Englert K., Franke H., Grieger W.*, Streitlösung ohne Gericht – Schlichtung, Schiedsgericht und Mediation in Bausachen, Werner Verlag, 2006, 253.
27. *Esplugues C., Marquis L.*, New Developments in Civil and Commercial Mediation, Springer, Vol. 6, 2015, 2.
28. EU-Mediationsrichtlinie 2008, Art. 3a.
29. *Feehily R.*, International Commercial Mediation, Cambridge University Press, 2022, 3.
30. *Fenn P.*, Commercial Conflict Management and Dispute Resolution, Routledge, New York, 2017, 68.
31. *Fischer E.*, Sozialwissenschaftliche Theoriebildung und das Problem der Mediation, Peter Lang Verlag, Frankfurt, 2006, 17.
32. *Frascogna X.M., Hetherington L. H.*, The Lawyer's Guide to Negotiation, 2<sup>nd</sup> Ed, American Bar Association, 2009, 3.
33. *Genn H.*, Judging Civil Justice, The Hamlyn Lectures 59<sup>th</sup> series, Cambridge University Press, Cambridge, 2010, 113.
34. *Germund R.*, Außergerichtliche Streitbeilegung durch Co-Mediation, Pro Business GmbH, Berlin, 2012, 3.
35. *Goodman A.*, Mediation Advocacy, 2<sup>nd</sup> Ed, Nova, 2010, 5.
36. *Greger R., Unberath H.*, MediationsG: Recht der Alternativen Konfliktlösung, Kommentar, C.H.BECK, München, 2012, 97.
37. *Haft F., von Schlieffen K.G.*, Handbuch Mediation, C.H.BECK, München, 3 Auflage, 2016, 107, 108.
38. *Hale T.*, Between Interests and Law, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, 54.
39. *Hirsch G.*, Alternative Streitbeilegung: ein neuer Zugang zum Recht, *Honorati C., Ohly A., Padovini F., Hirsch G., Picotti L., Knauer C.*, Patentrecht ADR Wirtschaftsstrafrecht, Müller Verlag, Heidelberg, 2017, 64.
40. *Hollander J.*, Mediation for Civil Litigators, Irwin Law Inc, 2013, xviii.
41. *Jeong S.*, Kritische Betrachtung über die Gerichtsmediation in Korea, in Brinkmann M., Effer-Uhe D.O., Völzmann-Stickelbrock B., Wesser S., Weth S., Festschrift für Hanns Prütting, Dogmatik im Dienst von Gerechtigkeit, Rechtssicherheit und Rechtsentwicklung, Carl Heymanns Verlag, Köln, 2018, 831.
42. *Jones G., Pexton P.*, ADR and Trusts: an International Guide to Arbitration and Mediation of Trust Disputes, Spiramus Press, 2015, 33.
43. *Kaiser P., Gabler A.M.*, Prozessqualität und Langzeiteffekte in der Mediation, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 6/2014, 180.
44. *Kwan Lun M.I.*, Alternative Dispute Resolution of Shareholder Disputes in Hong Kong., Cambridge University Press., Cambridge, 2017, 95.
45. *Leung E.*, Mediation: A Cultural Change, Asian Pacific Law Review, 2009, 17.
46. *Margaret S.H.*, The Blackwell Handbook of Mediation, Blackwell Publishing, Great Britain, Oxford, 2006, 89.
47. *McLaren H.R., Sanderson J.*, Innovative Dispute Resolution: The Alternative, Thomson Carswell, 2006, 4-12.

48. *Menkel-Meadow J.C., Love P.L., Schneider A.K., Sternlight R.J.*, Dispute Resolution Beyond the Adversarial Model, Wolters Kluwer Law&Business, Aspen Publishers Inc, 2011, 53.
49. *Moore C.W.*, The Mediation Process, 3<sup>rd</sup> Ed, Jossey-Bass Publishing, San Francisco, 2003, 467.
50. *Nelson M.R.*, Nelson on ADR, Thomson Carswell, 2003, 58.
51. *Niedostadek A.*, Mediation bei Arbeitsplatzkonflikten und der Grundsatz der Freiwilligkeit, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 2/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 55.
52. *Palmeter D., Mavroidis P.C., Meagher N.*, Dispute Settlement in the World Trade Organization (practice and procedure), 3<sup>rd</sup> Edit, Cambridge University Press, 2022, 11.
53. *Picker B.*, Mediation Practice Guide : A Handbook for Resolving Business Disputes, American Bar Association, 2<sup>nd</sup> ED, Washington, 2003, 91.
54. *Ponschab R.*, Verhandlungsführung: Mutter aller Konfliktlösungen, ADR-Verfahren im Vergleich –Teil 9, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 1/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 7.
55. *Pramhofer K.*, Gerichtsnahе Mediation beim Handelsgericht Wien-ein Erfolgsprojekt, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 3/2014, 82.
56. *Pruckner M.*, Recht der Mediation, Linde Verlag Wien, Wien, 2003, 32.
57. *Reuben C.R.*, The Lawyer Turns Peacemaker, A.B.A.J, 1996, 54, 55.
58. *Roberts M.M.*, Mediation in Family Disputes, Ashgate Publishing Ltd, Burlington, 2014, 180.
59. *Schmidt F., Lapp T., Monßen H.G.*, Mediation in der Praxis des Anwalts, Verlag C.H.Beck, München, 2012, 22.
60. *Steffek F.*, Mediation, in The Max Planck Encyclopedia of European Private Law, Volume II, Basedow J., Hopt J.K., Zimmermann R., Stier A., Oxford University Press, Oxford, 2012, 1163.
61. *Stephen W.J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, West Academic Publishing, 2016, 391.
62. *Teply L.L.*, Legal Negotiation in a Nutshell, 4<sup>th</sup> Ed, West Academic Publishing, 2023, 22.
63. *Trenczek T.M.A., Berning D., Lenz C., Will H.D.*, Mediation und Konfliktmanagement, Handbuch, 2.Auflage, Nomos, Baden-Baden, 2017, 50.
64. *Trossen A.*, Mediation (un)geregelt, Win-Management Verlag, Mühlberg, 2014, 37, 49.
65. *Tutzel S., Wegen G., Wilske S.*, Commercial Dispute Resolution in Germany, 2<sup>nd</sup> Ed, C.H.BECK, München, 2016, 191.
66. *von Maik B.*, Guterichter und Mediatoren im Wettbewerb, Duncker & Humblot, Berlin, 2015, 23.
67. *Vries T.*, Mediation als Verfahren konsensualer Streitbeilegung, Peter Lang Internationaler Verlag der Wissenschaften, 2012, 115.
68. *Walker S., Smith D.*, Advising and Representing Clients at Mediation, Wildy, Simmonds & Hill Publishing, London, 2013, 55.
69. *Ware S.J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, 3<sup>rd</sup> Ed, West Academic Publishing, 2016, 393.
70. *Wendenburg F.*, Mediation –flexible Gestaltung innerhalb fester Strukturen, Zeitschrift für Konflikt-Management, 17 Jahrgang, Heft 2/2014, Januar/Februar, Seiten 1-32, PVSt 47561, 36.
71. *Wendland M.*, Mediation und Zivilprozess, Mohr Siebeck, Tübingen, 2017, 216, 217.
72. *Wenke A.R.*, The Art of Negotiation for Lawyers, Richter Publications, 1985, 3.
73. *Willis T., Wood W.*, Alternative Dispute Resolution in Golden J., Lamm C., International Financial Disputes, Arbitration and Mediation, Oxford University Press, Oxford, 2015, 72.
74. *Windisch K.*, Fair und/oder gerecht? Fairnesskriterien in der Mediation, Zeitschrift für Konflikt-Management, Verlag Otto Schmidt, Köln, Heft 2/2015, 55.
75. *Wode M., Rabe C.S.*, Mediation, Springer, Berlin, 2014, 27.