

აღვრახატის როლი სამოქალაქო სამართლებრივი ღვაწლის მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე

ანა გურიელი

ნიუ ვიუენ უნივერსიტეტის სამართლის ფაკულტეტის დოქტორანტი,
ადვოკატი

საკვანძო სიტყვები:

აღვრახატი, პროცესი, მედიაცია

შესავალი

მედიაცია დავის გადაწყვეტის ერთ-ერთი არაფორმალური საშუალებაა. „ეს არის მხარეთა თავისუფალ ნებაზე დამყარებული პროცედურა, რომლის დროსაც დავის საბოლოოდ გადაწყვეტის უფლების არმქონე მედიატორი სისტემატურად უწყობს ხელს მხარეთა შორის კომუნიკაციას, რათა შესაძლებელი გახადოს მოდავეთა თვითპასუხისმგებლობაზე დამყარებული შეთანხმების მიღწევა.“¹

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

ადამიანები, რომლებიც ფრთხილად ემზადებიან მედიაციისათვის, როგორც წესი აღწევენ უკეთეს შედეგებს ვიდრე ისინი, ვინც ამას არ აკეთებან.² მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატის სწორად განხორციელებული ქმედებები განსაზღვრავს არა მხოლოდ კონკრეტული კლიენტის ინტერესების განხორციელებას, არამედ

საზოგადოების მხრიდან მედიაციისადმი ნდობის დამკვიდრებას, ინსტიტუტის განვითარებას.

„ჯერჯერობით, საქართველოში მედიაციის პროცესში ადვოკატთა როლის საკითხიც, ისევე როგორც მრავალი სხვა, უპასუხოდაა დარჩენილი, სახეზეა კანონმდებლობის ხარვეზი. ეს ზრდის საკითხის კვლევის მნიშვნელობას, საქართველოს კანონმდებლობაში შემდგომში განსახორციელებელი ცვლილებების წარმოჩენის მიზნით“.

წინამდებარე ნაშრომის მიზანია ქართულ სამართალში სამოქალაქო სამართლებრივი დავების მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატთა წარმომადგენლობით უფლებამოსილებასთან დაკავშირებული საკითხების კვლევა, ადვოკატთა მიმართ მოთხოვნათა დადგენა. შემუშავდება კანონმდებლობის სრულყოფის რეკომენდაციები. მიზანი მიიღწევა კვლევის ანალიტიკური, შედარებით სამართლებრივი მეთოდების გამოყენებით.

2. მედიაციის პროცესში ადვოკატის ჩართვის მიზანშეწონილობის შეფასება

ABA Model Rules of Professional Conduct³ განსაზღვრავს შემთხვევებს, როდესაც ადვოკატმა არ უნდა წარმოადგინოს კლიენტი, ხოლო როდესაც ურთიერთობა უკვე არსებობს, შეწყვი-

1 Hopt, Klaus, J./Steffek, Felix, Mediation: Rechtsvergleich, Regelungsmodelle, Grundsatzprobleme, in: Hopt, Klaus, J./Steffek, Felix, Mediation, Rechtstatsachen.Rechtsvergleich, Regelungen, «Mohr Siebeck»,Tübingen,2008,12.

2 Lewicki& Hiam, 2006, 41-70, Quoted from: Craver C. B.` Effective Legal Negotiation and Settlement, Sixth edition, 2009, 46.

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

საპართალი და მსოფლიო

ტოს იგი.⁴ აქედან გამომდინარე დგინდება, რომ საქმეში წარმომადგენლად დანიშვნამდე, მოსამზადებელ ეტაპზე, ადვოკატი ვალდებულია გამოიკვლიოს მისი წარმომადგენლად ჩართვის მიზანშეწონილობა, არსებობს თუ არა წარმომადგენლობაზე უარის თქმის საფუძველი.

მიზანშეწონილობის განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია კონკრეტული ფაქტორები: 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 მოიაზრება.

2.1. მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის შესაძლო დადებითი შედეგები

ადვოკატთა უმთავრესი როლი მედიაციის პროცესში მდგომარეობს მხარეთათვის (წარმოდგენილ პირთათვის) რჩევა-დარიგების მიცემაში, მხარეთა ინფორმირებაში განსახილველ საკითხთან დაკავშირებით.⁵ 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.⁶ ეთიკური თვალსაზრისით, მედიატორს ეკრძალება მედიაციის პროცესის მიმდინარეობისას სამართლებრივი რჩევების გაცემა.⁷ ე.ი. ადვოკატთა ჩართულობა საჭიროა იმისათვის, რათა განუმარტონ მხარეებს მათი სამართლებრივი მდგომარეობა, რაც მათ დაეხმარებათ საკუთარი ინტერესების უკეთ გაცნობიერებაში.⁸

4 ABA Model Rules of Professional Conduct, მუხლი 1.16.
 5 *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].
 6 *Coltri L.S.*, Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 79.
 7 იქვე, 80.
 8 იქვე, 79.

ადვოკატთა მონაწილეობის ერთ-ერთ საუკეთესო შედეგად მოიაზრება ის, რომ ადვოკატის დახმარებით, მარტივად ხდება ურთიერთობის შედეგად მიღწეული შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივის (შემდგომში – BATNA) ნათელყოფა. იურისტი ეხმარება კლიენტს, გამოარკვიოს მისი ქვეცნობიერი ინტერესი, ღირებულებები, საჭიროებები და პრინციპები.⁹ იურისტს შეუძლია უზრუნველყოს ალელვებული და შეშინებული კლიენტის დამშვიდება. ამ გზით აგრეთვე ბალანსდება მხარეთა უთანასწორობა. ნარჩუნდება „ნეიტრალურობა“ პროცესში.¹⁰

2.2. მედიაციის პროცესში ადვოკატის მონაწილეობის შესაძლო უარყოფითი შედეგები

ზოგჯერ, მედიაციის პროცესში მონაწილეობა ადვოკატებმა შესაძლებელია ბოროტად გამოიყენონ და არაკეთილსინდისიერების შემთხვევაში, დავა, გარკვეული მატერიალური სარგებლის მიღების მიზნით შეგნებულად განელონ დროში.¹¹ ზოგიერთი იურისტი, ანგარების, ან იურისტთა სტანდარტული მსოფმხედველობის გამო შესაძლებელია შეეცადოს კლიენტის ყურადღების გადატანას დავის გადაწყვეტის წინააღმდეგობრივ მეთოდზე.¹² იურისტს შეუძლია მედიაცია აქციოს დაპირისპირებულ მდგომარეობად, რომელიც მოლაპარაკებას გადაიყვანს შეჯიბრებით და მწვავე კონფლიქტში.¹³ აგრეთვე, ადვოკატებს შესაძლებელია გაუჭირდეთ მედიაციის პროცესში წარმომადგენლის როლთან ადაპტაცია.¹⁴ კლიენტი, პრობლემისათვის თვალის გასწორების ნაცვლად, შესაძლებე-

9 *Coltri L. S.* 'Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.
 10 *Helm B., Scott S.*, Advocacy in Mediation, ციტირებულია: *Kestner P.B.*, (Ed.) Education and Mediation: Exploring the Alternatives, American Bar Association, 1988, 382.
 11 *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].
 12 *Coltri L. S.* 'Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, 2010, 80.
 13 იქვე, 81.
 14 *Clark B.*, Lawyers and mediation, United Kingdom, 2012`106.

ლია დამოკიდებული გახდეს ადვოკატზე. მოლაპარაკებას აწარმოებდეს მხოლოდ იურისტი, და არა მხარე.¹⁵

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

ამ საკითხის გადასაწყვეტად, არის თუ არა მედიაცია კონკრეტულ შემთხვევაში დავის გადაჭრის შესაბამისი საშუალება, აუცილებელია ყოველი მოცემული მდგომარეობის მახასიათებლების გათვალისწინება.¹⁶ შემდეგი გარემოებების არსებობის შემთხვევაში, მედიაციის წარმატების ალბათობა მატულობს: მოდავე მხარეთა შორის უკვე არსებობს ურთიერთ-თანამშრომლობის სხვა შემთხვევა; დავა არ გრძელდებოდა ხანგრძლივად; არსებობს მორიგების „იძულების“ გარე ფაქტორები, ზენოლა; დავა არის დაბალი ან საშუალო სიმწვავის;¹⁷ მხარეებს აქვთ გაცნობიერებული საკუთარი მიზნები;¹⁸ არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ კლიენტი მედიაციის საშუალებით მიიღებს უფრო ფასეულ შედეგებს ვიდრე ეს მოხდება კონფლიქტის გაგრძელების შემთხვევაში; მხარეთათვის ძნელია ან შეუძლებელი პირდაპირი მოლაპარაკების წარმოება.¹⁹ მოლაპარაკება აგრეთვე მაშინაა მიზანშეწონილი, თუკი ორივე მხარეს სურს ერთმანეთისაგან რაიმეს მიღება.²⁰

2.4. მედიაციის მიმართ ადვოკატის დამოკიდებულების შეფასების აუცილებლობა, როგორც მისი წარმომადგენლად დანიშვნის წინაპირობა ABA Model Rules of Professional Conduct-ის 1.1

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

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

17 Domenici K., Littlejohn S.W., Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, Second edition, 2001, 41.

18 იქვე, 42.

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

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

მუხლი ადგენს, რომ, ადვოკატი უნდა ფლობდეს შესაბამის „უნარებს“ იმისათვის, რათა გახდეს წარმომადგენელი მედიაციის პროცესში. აქვე ისმის კითხვა: რა მოიაზრება „უნარები“-ს ცნებაში? განმარტება არის შემდეგი: იმისათვის, რათა ადვოკატმა ჯეროვნად განახორციელოს საკუთარი წარმომადგენლობითი ხასიათის უფლებამოსილება მედიაციის პროცესში, საკმარისი არ არის მხოლოდ სამართლის ცოდნა, პრაქტიკა. ადვოკატი ვალდებულია იცნობდეს მედიაციის სპეციფიკას, აცნობიერებდეს მისი გამოყენების თანმდევ შესაძლო დადებით თუ უარყოფით შედეგებს; გააჩნდეს პიროვნული თუ პროფესიული მახასიათებლები, რაც მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის წინაპირობად მიიჩნევა; გააჩნდეს ნდობა მედიაციის პროცესის მიმართ.

3. მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება ადვოკატის მხრიდან

იმ შემთხვევაში, როდესაც კლიენტი სარგებლობს ადვოკატის მომსახურებით, სწორედ ადვოკატი არის შესაბამისი ფიგურა, რომელიც უნდა დაეხმაროს კლიენტს დავის გადაწყვეტის მეთოდების არჩევასა და შეფასებაში.²¹

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 გააჩნიათ და რის საჭიროებასაც განიცდიან. ინიცირებისას აუცილებელი არ არის მედიაციის ინსტიტუტის შესახებ ზოგადი საუბარი.²²

3.1. კლიენტთან შეთანხმება მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შესახებ

არსებობს რამდენიმე ფაქტორი, რომელიც ადვოკატმა მხედველობაში უნდა მიიღოს მედიაციის გამოყენების ინიცირებისას. ესენია: კლიენტის მხრიდან მორიგების სურვილი; მხარეთა შორის არსებული ურთიერთობის ბუნება; კლიენტის ფინანსური მდგომარეობა; დროის

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

22 Beer J. E., Packard C. C., The Mediator's Handbook, Printed in Canada, Forth edition, 2012, 19.

ფაქტორი; მხარეთა პოზიციები;²³ ამას გარდა, შესაძლებელია, შეთავაზების ინიცირებისას, ადვოკატს გააჩნდეს პროფესიული ვალდებულება, მიაწოდოს კლიენტს ინფორმაცია, იმის შესახებ თუ რა დადებითი და უარყოფითი მხარეებით ხასიათდება მედიაცია თუ დავის გადაწყვეტის სხვა პროცესი.²⁴ საუკეთესო მიდგომაა საუბრის მედიაციის დადებითი მხარეების აღნიშვნით დაწყება.²⁵ გასათვალისწინებელია ისიც, რომ დავის გადაჭრის შეთავაზება არასოდეს არ არის გვიანი. თუნდაც სასამართლო დავის მიმდინარეობის პერიოდში, ან პროცესის წინა დღეს.²⁶

3.2. ოპონენტთან შეთანხმება მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის შესახებ

რიგ შემთხვევებში, ერთი მხარის მცდელობა აწარმოოს მოლაპარაკება, შესაძლებელია დასრულდეს უშედეგოდ, თუკი მონინააღმდეგე მხარე არ არის ამით დაინტერესებული, ვერ ხედავს აზრს მოლაპარაკებაში.²⁷ იმის მისაღწევად, რომ მხარე დათანხმდეს მოლაპარაკების პროცესის დაწყებას, არსებობს შემდეგი გზები: დადგინდეს მისი საჭიროებები; განისაზღვროს მოლაპარაკების არარსებობის შედეგები; მნიშვნელოვანია მხარისათვის მხარდაჭერის შეპირებაც.²⁸ თავდაპირველად, ადვოკატი უნდა შეეცადოს ოპონენტის რეალური საჭიროებებისა და ინტერესების გაგებას. მისი პოზიციის გაგება არ წარმოადგენს მასზე თანხმობას. თუმცა ეს გააადვილებს საკუთარი პოზიციისათვის გადახედვას.²⁹ ამ

ინფორმაციის ცოდნა გაამარტივებს წინადადებების შეთავაზებას, რომელიც ორივე მოდავე მხარისათვის იქნებოდა მომგებიანი.³⁰

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

ადვოკატებს გააჩნიათ 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.

კლიენტის საუკეთესო ინტერესების განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია, რომ პიროვნების პოზიციებსა და ინტერესებს შორის არსებული განსხვავება გადამწყვეტია.³¹ სწორედ კლიენტის ინტერესი უნდა იყოს ადვოკატის ქმედებების განმსაზღვრელი ფაქტორი.

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

ადვოკატს მოეთხოვება რომ იყოს კარგი მსმენელი.³² მან უნდა ჰკითხოს კლიენტს, თუ რა არის მისთვის მნიშვნელოვანი და რატომ? ეს შეკითხვა იძლევა საშუალებას, განსაზღვროს მორიგების სხვადასხვა ვარიანტები.³³ მხარეთა „პოზიციები“ როგორც წესი არის ურთიერთგამომრიცხავი, შეუთავსებადი, მაშინ როდესაც „ინტერესები“ არის შეთავსებადი და რიგ შემთხვევებში იდენტურიც კი.³⁴ „ინტერესის“ ცნება არის განსაზღვრული, და ითვლება, რომ ეს არის

23 Nolan-Haley J. M., Alternative Dispute Resolution in a Nut Shell, Printed in the United States of America, Thomson West, Third edition, 2008,112-113.
 24 Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010,129.
 25 Murray O.R., The Mediation Handbook: Effective Strategies For Litigators, Revised edition,Bradford publishing company, Colorado, 2010, 44.
 26 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>.
 27 Luecke R., Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Bisusiness Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, 2003, 46.
 28 Luecke R. , Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Bisusiness Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, 2003, 47.
 29 Jacobs-May J., The Psychology of Mediation, Edition of "The recorder" 2011, 1, <http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Jacobs-May-Record-er-04-04-11.pdf>.

30 Craver C. B., Effective Legal Negotiation and Settlement, Sixth edition, 2009, 52.
 31 Fisher R., Uri W., Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving, Second edition, Printed in the United States of America, 1991, 23.
 32 Glick T., Creative Mediation, North Charleston, 2012,61.
 33 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. ხელმისაწვდომია: Heinonline.org
 34 Pel M., Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 103.

„ის რაც მოტივაციას აძლევს ხალხს“, „რამაც განაპირობა საკითხის ამგვარად გადაწყვეტა“. ხოლო „პოზიცია“ არის პირის გადაწყვეტილების შედეგი.“³⁵ რიგ შემთხვევებში შეუძლებელია პოზიციის მიღწევა, მაშინ როდესაც შესაძლებელია ინტერესის დაკმაყოფილება.³⁶

ყოველივე აღნიშნულის ანალიზის შემდგომ, ადვოკატმა უნდა გამოკითხოს კლიენტი იმის შესახებ, თუ რა შეიძლება იყოს მისი აზრით მონინაალმდევე მხარის ინტერესი. ამ პროცესის მიმდინარეობისას, ადვოკატმა უნდა დასვას დანვრილებითი შეკითხვები, გამოიყენოს მოსმენის ყურადღებიანი და აქტიური მეთოდი.³⁷ ამასთან, კლიენტის გამოკითხვა აუცილებელია არა მხოლოდ ერთხელ, არამედ გარკვეული ინტენსივობით.³⁸

4.2. ადვოკატის მოქმედების სტრატეგიის/ტაქტიკის განსაზღვრა

ნებისმიერი მოლაპარაკების წარმოება მოითხოვს სტრატეგიას, ტაქტიკას.³⁹ მნიშვნელოვანია განისაზღვროს ხსენებული ცნებები: „სტრატეგია“ არის გეგმა ან პროცესი, რომლის მეშვეობითაც მხარეები ცდილობენ რომ განახორციელონ საკუთარი მიზნები. ხოლო ტაქტიკა არის სპეციფიკური, მოკლევადიანი მოქმედებები, რომელთა მეშვეობითაც ხორციელდება სტრატეგია.⁴⁰

სტრატეგიის განსაზღვრისას, ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს შემდეგი რეკომენდაციები:

1. განსხვავდეს პიროვნებები და პრობლემები ერთმანეთისაგან. **2.** ყურადღების გამახვილება მოხდეს მხარეთა ინტერესებზე და არა პოზიციებზე. **3.** შემუშავდეს საკითხის ისეთი

გადაწყვეტა, რომელიც იქნება ორივე მხარისათვის სასარგებლო. **4.** საკითხის გადაწყვეტისას გამოიყენებოდეს ობიექტური კრიტერიუმები.⁴¹ გასათვალისწინებელია, რომ სამოქმედო სტრატეგია/ტაქტიკა უნდა შეესაბამებოდეს მედიატორის ტიპს.⁴²

5. ადვოკატის მიერ საქმის მომზადება მედიაციისათვის

რაც უფრო რთულია მოლაპარაკების წარმოება, მით მით უფრო მეტად ინტენსიური უნდა იყოს ეს პროცესი. The ABA Model Rules of Professional Conduct-ის 1.1 მუხლი ადგენს, რომ წარმომადგენლობის აუცილებელი პირობაა „საფუძვლიანობა და მომზადება“, საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შესწავლა და სამართლებრივი შეფასება.

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.“⁴³ მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, ადვოკატმა უნდა შეაფასოს, რამდენად გააჩნია მას ცოდნა მოცემულ საკითხთან მიმართებაში. იმ შემთხვევაში თუ იგი არ არის გაცნობიერებული, ეს თავიდანვე უნდა გახდეს პასუხისმგებლობის აღებაზე უარის თქმის საფუძველი. ამავე აქტის თანახმად, გასაზღვრულია რომ: „ადვოკატმა უნდა აცნობოს კლიენტს, გააჩნია თუ არა მას პრაქტიკა სამართლის კონკრეტული მიმართულებით.“⁴⁴ შესაბამისად, ადვოკატმა უნდა შეისწავლოს არსებული კანონმდებლობა. მისი მიზანი უნდა იყოს რაც შეიძლება მეტი თავდაცვითი მექანიზმის აღმოჩენა.⁴⁵ საქმეში სრული გათვითცნობიერების შემდეგ, მან კლიენტს უნდა მიანო-

35 *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010,132.

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

37 *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, 131.

38 იქვე, 311.

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

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

41 იქვე,13.

42 *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010,194

43 The ABA Model Rules of Professional Conduct მუხლი 1.1.

44 იქვე, მუხლი 7.4.

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

დოს ინფორმაცია ამ საკითხის (საქმის ძლიერი და სუსტი მხარეების) შესახებ.⁴⁶

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.⁴⁷

The ABA Model Rules of Professional Conduct-ის თანახმად, წარმომადგენლობის შემთხვევაში ადვოკატმა შეგნებულად არ უნდა განახორციელოს შემდეგი ქმედებები: **1.** წარმომადგინოს 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.⁴⁸

5.3. მედიატორის შერჩევა

რა ქმნის კარგ მედიატორს? ამ კითხვაზე იმდენი პასუხი შესაძლებელია არსებობდეს, რამდენიც მედიატორი.⁴⁹ და მაინც არსებობს გარკვეული კრიტერიუმები. 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 რომელსაც იგი იყენებს. **4.** გადასახადის ოდენობა, რომელსაც იგი მოითხოვს. **5.** გამოსადეგობა **6.** კულტურა, ენაში განაფულობა.⁵⁰ აგრეთვე დადებითი შედეგების მომტანია, თუკი მედიატორი ერკვევა დავის „ბუნებაში“.⁵¹

აგრეთვე გასათვალისწინებელია, თუ რამდე-

ნად 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; გააჩნდეს თანადროულად რამდენიმე სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავების უნარი.⁵²

5.4. მედიაციის მონაწილე პირთა წრის განსაზღვრა

რა კრიტერიუმები უნდა გაითვალისწინებოდეს იმის განსაზღვრისას, თუ ვინ იქნება მედიაციის პროცესის მონაწილე მხარეთა და მათი ადვოკატების გარდა? გადამწყვეტი უნდა იყოს ის, თუ ვის შეუძლია წვლილი შეიტანოს კონფლიქტის გადაწყვეტაში. ეს არის სტრატეგიული და ამასთანავე პრაქტიკული საკითხი.⁵³ შესაძლებელია, კლიენტი განიცდიდეს იმის საჭიროებას, რომ პროცესს დაესწრონ, პირები რომელთაც შეუძლიათ რჩევების მიცემა. ამ პირებს შეიძლება გააჩნდეთ რაიმე სახის ინფორმაცია, შეეძლოთ ფსიქოლოგიური მხარდაჭერის აღმოჩენა, ან ფლობდნენ შეთანხმების მიღწევის რესურსს.⁵⁴

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.

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

BATNA არის წარმოდგენა, რომელიც შე-

46 Abramson H. I., Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010,313.
 47 Silverman P. R., The Clients Guide to Mediation and Arbitration, The Strategy for Winning, ABA publishing, Chicago, Illinois, 2008,45.
 48 ABA Model Rules of Professional Conduct, მუხლი 3.3.
 49 Smith A.L., Smock D.R., Managing a Mediation Process, Printed in the United States of America, 2008, 22.
 50 Pel M., Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 83.
 51 Boulle L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P., Mediation Skills and Techniques, San Francisco, 2008, 27.

52 Beer J. E., Packard C. C., The Mediator’s Handbook, Forth edition, Printed in Canada, 2012, 35.
 53 Boulle L.J., Colatrella M. T., Picchioni A. P., Mediation Skills and Techniques, San Francisco, 2008, 27.
 54 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, 241.

ქმნეს Roger Fisher-მა და William Ury-მ და წარმოადგენს შემდეგი ფრაზის შემოკლებას: „მოლაპარაკებელი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივა.“⁵⁵

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. მნიშვნელოვანია დროის ფაქტორიც: BATNA-ს განსაზღვრა აუცილებელია მანამ, სანამ დაიწყება უშუალოდ მოლაპარაკების პროცესი.

5.5.2. მორიგების სხვა შესაძლო ალტერნატივების განსაზღვრა

ზოგიერთ შემთხვევაში, ადამიანები მოლაპარაკების შესაძლო ალტერნატივებს მხოლოდ მას შემდეგ განსაზღვრავენ, რაც საუკეთესო შედეგები ვერ მიიღწევა. ეს კლასიკური შეცდომაა. შესაძლო ალტერნატივების განსაზღვრა შეიძლება გახდეს ინტერესთა დაკმაყოფილების წინაპირობა.⁵⁶ ე.ი. მოსამზადებელ ეტაპზე, დავის გადაჭრის გზების ჩამოყალიბების შემდეგ, უნდა დაიწყოს მათი შეფასება და მათთვის პრიორიტეტების მინიჭება.⁵⁷ სხვაგვარად რომ ითქვას, ერთ-ერთი საკითხი, რომელიც მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა გადამწყდეს, არის ის მისაღები ალტერნატივები, რომლებიც გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუკი მორიგების საუკეთესო ვარიანტი არ მიიღწევა.⁵⁸

აქვე უნდა განისაზღვროს ისეთი ცნებაც, როგორცა „A BOTTOM LINE.“ ეს არის ის მინიმუმი, რომელიც კლიენტმა აუცილებლად უნდა

მიიღოს, მანამ სანამ დათანხმდება რაიმეს ხელმოწერას.⁵⁹

6. ადვოკატის მიერ კლიენტის მომზადება მედიაციის პროცესისათვის

კლიენტი, რომელსაც აქვს იმის შეგრძნება, რომ ადვოკატმა საფუძვლიანად მოამზადა მედიაციის პროცესისათვის, კმაყოფილია მომსახურებით, ხოლო ის, ვინც ფიქრობს რომ არ მოამზადეს ადეკვატურად, უკმაყოფილოა ადვოკატით.⁶⁰ ე.ი. მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, ადვოკატის ერთ-ერთ ფუნქციას წარმოადგენს კლიენტის მომზადება მედიაციის პროცესში მონაწილეობისათვის.⁶¹

6.1. კლიენტისათვის მედიაციის არსისა და ძირითადი პრინციპების განმარტება

მედიაციის მიმდინარეობისას, კლიენტი-სათვის ცნობილი უნდა იყოს შემდეგი: მედიაცია რეალურად არ არის ახალი ინსტიტუტი, ეს არის ფიქრის ახალი მიმართულება,⁶² გადწყვეტილების მიღების პროცესი, როდესაც მხარეები მუშაობენ ერთობლივად, რათა მიიღონ ორივე მხარისათვის დამაკმაყოფილებელი გადაწყვეტილება. მხარეს უნდა განემარტოს, რომ მედიაციის პროცესი მოლაპარაკების ერთგვარი გაგრძელებაა.⁶³ შესაბამისად, ის უნდა იყოს მზად იმისთვის, რომ მოუსმინოს პროცესის სხვა მონაწილეთა აზრს.⁶⁴

კლიენტს უნდა განემარტოს მედიაციის დადებითი შედეგები.⁶⁵ ისიც, რომ მასში მონაწი-

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

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

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

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

59 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.

60 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, ხელმისაწვდომია: Heinonline.org

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

62 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.

63 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, 309.

64 Kovach K. K., Mediation Principles and Practice , Third edition, Printed in the United States of America, 2004, 154.

65 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, 310.

იღობა ნებაყოფლობითა და ნებისმიერ მხარეს ნებისმიერ დროს შეუძლია პროცესის შეწყვეტა.⁶⁶ მხარეებმა უნდა იცოდნენ, რომ ისინი მიჰყვებიან მედიატორის ინსტრუქციებს.⁶⁷ ადვოკატმა კლიენტი უნდა გააფრთხილოს, რომ იგი არ უნდა შეეცადოს პროცესის „მოგებას“. ⁶⁸ რომ პროცესში არავინ აპირებს მტყუან-მართლის ფაქტობრივ გამოკვლევას.⁶⁹

6.2. კლიენტის სამართლებრივი კუთხით ინფორმირება

ადვოკატმა უნდა წარმოუდგინოს კლიენტს ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რისი მიღწევაა შესაძლებელი და რის არა მოქმედი საკანონმდებლო ნორმების გათვალისწინებით.⁷⁰ ადვოკატებმა მხარეებს უნდა მიაწოდონ ინფორმაცია და რჩევები დავის სამართლებრივ ასპექტებზე, თუმცა აღნიშნული ცალსახად არ ნიშნავს იმას, რომ მხარეები აუცილებლად გამოიყენებენ მედიაციის პროცესში ამ რჩევებს.⁷¹ საზგასამელია ადვოკატის ვალდებულება, კლიენტს გაუწიოს მართებული კონსულტაცია. მისი რჩევა უნდა შეესაბამებოდეს არსებულ რეალობას, რაოდენ რთულად მოსასმენიც უნდა იყოს იგი.⁷² მან არ უნდა ჩაუხერგოს კლიენტს არარეალური მოლოდინები.⁷³

66 Greenwood M., How to Mediate Like a Pro 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 13.
 67 Mosten F. S., Representing Clients In Mediation Effectively Setting Up a Mediation, 3132, <http://www.mostenmediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>.
 68 Folberg G., Mediation The Roles of Advocate and Neutral, Second edition, Printed in the United States of America, 2011, 262.
 69 Kovach K. K., Mediation Principles and Practice , Third edition, Printed in the United States of America, 2004, 152.
 70 Pel M., Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, 2008, 126.
 71 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].
 72 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.
 73 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, ხელმისაწვდომია: Heinonline.org.

6.3. კლიენტისათვის მედიაციის პროცესის გეგმის გაცნობა

„წარმომადგენლები ვალდებული არიან მიაწოდონ ინფორმაცია მხარეებს მედიაციის პროცესის შესახებ“. ⁷⁴ ეს უნდა მოხდეს წინასწარ, ადრეულ სტადიაზე.⁷⁵ ე.ი. დგინდება, რომ ადვოკატმა, მოსამზადებელ ეტაპზე უნდა შეიმუშაოს წარმომადგენლობის გეგმა. ეს საკითხი არის მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც გეგმა განსაზღვრავს კლიენტისა და ადვოკატის ქმედებებს პროცესის მიმდინარეობისას.⁷⁶

მედიაციის პროცესი როგორც წესი მიმდინარეობს შემდეგი თანმიმდევრობის დაცვით: **1.** ადამიანები გამოხატავენ საკუთარ მოსაზრებებსა და ემოციებს-ხშირ შემთხვევაში ხმამაღლა. **2.** ისინი ერთმანეთს უზიარებენ და ნათელყოფენ ინფორმაციას. **3.** ემოციური დაძაბულობის მოხსნის შემდეგ გადადიან პრობლემის გადაჭრის ეტაპზე. მხარეები საუბრობენ იმის შესახებ თუ რისი შეცვლა სურთ, განიხილავენ მორიგების შესაძლებლობებს, წყვეტენ საკითხებს. **4.** საბოლოოდ, ხელს აწერენ მიღებულ შეთანხმებას.⁷⁷

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 იქცეს მოსამზადებელი ეტაპის განუყოფელ ნაწილად.

6.4.1. მედიატორის როლის განმარტება

ადვოკატმა, უნდა აუხსნას კლიენტს მედიატორის როლის მნიშვნელობა:⁷⁸

74 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, Fourth edition, 2009, 446.
 75 Duryee L., Make the Most of Your Mediation: Early Preparation, Published by law.com, 2014, 2, <http://www.law.com/sites/lynn/duryee/2014/04/28/make-the-most-of-your-mediation-early-preparation/>.
 76 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, 194.
 77 Beer J. E., Packard C. C., The Mediator’s Handbook, Printed in Canada, Forth edition , 2012, 7.
 78 Mosten F. S., Representing Clients In Mediation Effectively

მედიატორის როლი მედიაციის პროცესში შეიძლება განიმარტოს შემდეგნაირად: **1.** იგი უზრუნველყოფს პროცესების მიმდინარეობას იმისათვის, რომ მოხდეს პრობლემის გადაჭრა, შედგეს კომუნიკაცია მხარეთა შორის, გადანყდეს პრობლემა. **2.** ხელს უწყობს მხარეთა ურთიერთ-გაგებას. **3.** პროცესის მონაწილეებს ურჩევს 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 მომზადებაში.⁷⁹ მედიატორს უნდა შეეძლოს სათქმელის მოკლედ გამოხატვა; უნდა იცავდეს დისტანციას მხარეებთან;⁸⁰ ჰქონდეს კარგად განვითარებული მოთმინების უნარი. მისი პიროვნება, ჰუმანურობა და ცხოვრებისეული გამოცდილება მისი როლის ნაწილია.⁸¹ ადვოკატმა ყოველივე ზემოთქმული აუცილებლად უნდა აცნობოს კლიენტს მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე.

6.4.2. კლიენტის როლის განმარტება

მედიაციის პროცესში გადანყვეტილებას იღებენ მხარეები და არა მედიატორი.⁸² გადანყვეტილება ეფუძნება მათ პასუხისმგებლობას, ისინი მედიატორისაგან ვერ მიიღებენ რჩევას, მიაღწიონ თუ არა კონკრეტულ შეთანხმებას.⁸³ მართალია, მედიაციის პროცესს მედიატორი უძღვება, მაგრამ შეთანხმება კონტროლდება მხარეთა მიერ.⁸⁴ შესაძლოა თავად კლიენტს

მოუწიოს კერძო სახის შეხვედრა ოპონენტთან.⁸⁵ მან თავად უნდა გადანყვეტოს ისიც, სურს თუ არა დავის ამ მეთოდით გადანყვეტა, მიიღებს თუ არა შეთანხმების იმ პირობებს, რომელთა მიღებაც პროცესის მიმდინარეობისას გახდება შესაძლებელი.⁸⁶

6.4.3. ადვოკატის როლისა და უფლებების განმარტება

რეალურად, ადვოკატის როლი მედიაციის პროცესში არის მოლაპარაკების ხელშეწყობა, კლიენტის პოზიციის დაცვა, და იმის უზრუნველყოფა, რომ მხარეთა საბოლოო შეთანხმება აისახოს შედეგზე. ამის მისაღწევად კი აუცილებელია კლიენტის მიზნების გაგება, ოპონენტის მიზნების ამოცნობა და მათში არსებითი განსახვევების დადგენა.⁸⁷ მედიაციაში წარმომადგენლობისათვის ადვოკატს არსებითად განსხვავებული უნარების გამოყენება სჭირდება, რაც მეორე მხარესთან თანამშრომლობასა და კონსტრუქციულ საუბარში მდგომარეობს.⁸⁸ კლიენტმა უნდა იცოდეს, რომ ადვოკატი შეასრულებს არა სტანდარტულ, არამედ თანამშრომლობით, პრობლემა-გადაამჭრელის როლს ამ პროცესში.⁸⁹

6.5. კლიენტის მომზადება მოსალოდნელ კითხვებზე პასუხის გასაცემად

მედიაციასთან დაკავშირებულ პროცესულურ საკითხებს შორის, ერთ-ერთი აქტუალური იმის გადანყვეტა, უნდა ისაუბროს თუ არა კლიენტმა მედიაციის მიმდინარეობისას.

სავარაუდო თემები რომლებზეც პასუხის გაცემაც შეიძლება მოუწიოს კლიენტს არის

Setting Up a Mediation, 3113, <http://www.mostenmediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>.

79 *Jernigan M., Lord R. B.*, The Mediator's Role in the Family Business, American Journal of mediation, Vol. 2, 2008, 54.
80 Centre for Conflict Resolution, Advanced Mediation Skills—Course Book Course C, 2000, 8, <unesdoc.unesco.org/images/g/0013/001333/133319e.pdf>.
81 *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.
82 *Greenwood M.*, How to Mediate Like a Pro 42 Rules for Mediating Disputes, Printed in the United States of America, 2008, 12.
83 *Domenici K., Littlejohn S.W.*, Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, Second edition, 2001, 135,
84 *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, ხელმის-

აწვდომია: Heinonline.org

85 *Golann D.* Mediating Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates, Printed in the United States of America, 2009, 268.
86 *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>>.
87 *Foster R. V.*, Effective Negotiation Strategies and Approaches for MA lawyers and their clients, 2011, 8.
88 *ქეთევან ირემაშვილი*, მედიაციის ინტეგრირება სამართლის სკოლის სასწავლო პროგრამაში, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული ცენტრი, თბ., 2012,8 <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>.
89 *Abramson H. I.*, Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, 2010,311

შემდეგი: რა მოხდა? რა დოკუმენტებით შეუძლია მას საკუთარი პოზიციის მტკიცება? რომელი მონმე დაადასტურებს მის პოზიციას? რა მიზნები და ინტერესი ამოძრავებს? რა არის ოპონენტი მხარის ინტერესი? რას მოელის მედიაციის პროცესისაგან? გააჩნია 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 ხარჯები? რას მოიმოქმედებს იმ შემთხვევაში, თუკი შეთანხმება არ მიიღწევა?⁹⁰ რა ბარიერებმა შეუშალა ხელი პირდაპირი მოლაპარაკების წარმოებას?⁹¹ კლიენტს ადვოკატმა უნდა უჩიოს, ოპონენტი მხარის ადვოკატის შეკითხვებს უპასუხოს პატიოსნად, ფრთხილად და სწორად. თუმცა ასევე უნდა იცოდეს ისიც, თუ რომელი შეკითხვები უნდა დატოვონ უპასუხოდ.⁹²

6.6. კლიენტის ინფორმირება მისი და ადვოკატის მხრიდან შეთანხმებული პოზიციის დაფიქსირების აუცილებლობის შესახებ

ადვოკატმა და კლიენტმა, მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, უნდა გადაინანილონ პასუხისმგებლობა.⁹³ საკითხის გარკვეული სახით გადაწყვეტა ხშირად წარმოშობს უთანხმოებას ადვოკატსა და კლიენტს შორის.⁹⁴ შესაბამისად, არსებობს შემთხვევები, როდესაც მათი ინტერესები არ ემთხვევა.⁹⁵ როდესაც სახეზეა მსგავსი შემთხვევა, ადვოკატმა პროფესიული ეთიკის გათვალისწინებით, უნდა დაუთმოს კლიენტს იმის მიუხედავად, არის თუ არა კლი-

ენტის გადაწყვეტილება ადვოკატის ინტერესების საწინააღმდეგო.⁹⁶

დასკვნა

კვლევის შედეგად მიღებული დასკვნა ამგვარად 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.
- საკანონმდებლო დონეზე უნდა განისაზღვროს, რომ ყველა ვალდებულება რომელთა დაცვა ეკისრებათ ადვოკატებს, ვრცელდება მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის დროსაც. უნდა დაკონკრეტდეს, რომ მათ ეს ვალდებულებები დაეკისრებათ მედიაციის მოსამზადებელი ეტაპიდანვე.
- გარდა იმ ვალდებულებებისა, რომლებიც ადვოკატებს ეკისრებათ დავის გადაწყვეტის სხვა საშუალებების გამოყენებისას, საჭიროა განისაზღვროს ვალდებულებები, რომლებიც დაეკისრებათ კონკრეტულად მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობის შემთხვევაში.
- მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე, ადვოკატმა უნდა შეაფასოს, თუ რამდენად მიზანშეწონილია დავის გადაწყვეტის ამ საშუალების გამოყენება. გადაწყვეტილების მიღების პროცესში უნდა გაითვალისწინოს კონკრეტული საქმის თითოეული დეტალი.
- რელევანტურია საკითხი, თუ რომელი კონკრეტული ადვოკატი შეითავსებს მედიაციის პროცესში წარმომადგენლის როლს.
- იმისათვის, რომ პირი გახდეს მედიაციის პროცესში წარმომადგენელი, აუცილებელია მისი პიროვნული უნარები, თვისებები, დამოკიდებულება მედიაციისადმი, იყოს შესაბამისი სტანდარტის.
- მნიშვნელოვანია იმის განსაზღვრა, თუ

90 *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, 315-316.
 91 *Golann D.* Mediating Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates, Printed in the United States of America, 2009, 266.
 92 *Folberg G.*, Mediation The Roles of Advocate and Neutral, Second edition, Printed in the United States of America, 2011, 263.
 93 *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, 241.
 94 *Ware S. J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, Second edition, Printed in the united states of America, 2003, 169.
 95 *Glick T.*, Creative Mediation, North Charleston, 2012, 37.

96 *Ware S. J.*, Principles of Alternative Dispute Resolution, Second edition, Printed in the United States of America, 2003, 174.

რა ფორმით მოხდება ადვოკატის მიერ მედიაციის საშუალებით დავის გადაწყვეტის ინიცირება კლიენტისა და ოპონენტისათვის.

- მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე ადვოკატმა უნდა მოახდინოს საკუთარი სამოქმედო სტრატეგიის/ტაქტიკის განსაზღვრა. ის საკითხი, თუ კონკრეტულად რა ფორმით ჩამოყალიბდება სტრატეგია, სრულად არის დამოკიდებული კლიენტის რეალურ ინტერესებსა და იმ წინაპირობებზე, რამაც გამოიწვია დავის წარმოშობა.
- ადვოკატმა, მედიაციის მოსამზადებელ ეტაპზე სრულად უნდა მოამზადოს საქმე. ეს მოიცავს კონკრეტული ქმედებების განხორციელების აუცილებლობას: საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შესწავლა, სამართლებრივი შეფასება; მტკიცებულებათა მოპოვება; მედიატორის შერჩევა; მედიაციის მონაწილე პირთა წრის განსაზღვრა. საქმის მომზადება აგრეთვე მოიაზრებს შეთანხმების პირობების განსაზღვრას. როგორც 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. აღნიშნული მოიაზრებს კონკრეტულ ქმედებებს: თავდაპირველად უნდა მოხ-

დეს კლიენტისათვის მედიაციის არსისა და ძირითადი პრინციპების განმარტება. შემდგომ, აუცილებელია მისი სამართლებრივი კუთხით ინფორმირება და პროცესის გეგმის გაცნობა.

- ადვოკატმა კლიენტს უნდა განუმარტოს პროცესის მონაწილეების როლი, რათა მათი მიდგომები, ქცევის სტილი, შემდგომში არ აღმოჩნდეს კლიენტის უკმაყოფილების საფუძველი. ამ თვალსაზრისით, განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია ადვოკატის როლის განმარტება, ვინაიდან მედიაციის პროცესში ადვოკატის ქცევის ტაქტიკა თუ სტრატეგია მედიაციის პროცესში განსხვავდება მათი ტრადიციული მიდგომებისაგან.
 - ადვოკატის ერთ-ერთ ვალდებულებას კლიენტის მომზადების თვალსაზრისით, წარმოადგენს მისი მომზადება მოსალოდნელ კითხვებზე პასუხის გასაცემად.
 - მნიშვნელოვანია, რომ ადვოკატის ქცევები მედიაციის პროცესში წარმომადგენლობისას იყოს კლიენტის ინტერესების შესაბამისი. ამის გათვალისწინებით დგინდება, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ადვოკატის აზრით კლიენტს ჰქონდა უკეთესი არჩევანის გაკეთების ალტერნატივა, მან საკუთარი პოზიცია უკანა პლანზე უნდა გადასწიოს.
- ყოველივე აღნიშნულის გათვალისწინებით, აუცილებელია საქართველოს კანონმდებლობაში ცვლილებების განხორციელება.

THE LAWYER'S RULE IN THE PREPERATIONAL STAGE OF THE PROCESS OF MEDIATION

პაპია კუბლაშვილი

Ana gurieli

Doctoral Candidate of the New Vision University, faculty of law, lawyer

REZUME

Key words:

LAWYER, PROCESS, MEDIATION

The important issues regarding the process of mediation must be regulated by the legislation.

It must be stated, that the general ethical obligations of lawyers, must also refer to the lawyers taking part in the process of mediation.

Except the obligations that are general, the special obligations have to be defined, that will be obligatory only in the process of mediation.

The lawyer must assess, if it is a proper case to be solved by mediation. In the process of making the decision, every detail must be considered.

During the choice of the representative his/her personal abilities, personal opinion about mediation should be considered.

The lawyer should choose the proper style of ne-

gotiation in the process of offering the parties to use mediation.

Lawyers must define their future tactics and the strategy that will be used in the process. The formation of the strategy must depend on the interests of the client and the basis of the dispute.

Lawyer must prepare the case.

Client also needs preparation.

Lawyer must inform client about the rule of the participants in the process of mediation. The most important is to define the rule of the lawyer.

Considering all these mentioned above, the proper changes have to be made in the legislation of Georgia. The obligations of lawyer during the process of mediation should be defined.

Notes:

1. Hopt, Klaus, Steffek, Felix, 2008. Mediation: Rechtsvergleich, Regelungsmodelle, Grundsatzprobleme, in: Hopt, Klaus, J./Steffek, Felix, Mediation, Rechtstatsachen.Rechtsvergleich, Regelungen, «Mohr Siebeck»,Tubingen, p. 12. (DEUTCH)
2. Lewicki& Hiam, 2006. 41-70, quoted from: Craver C., 2009, Effective Legal Negotiation and Settlement, Sixth edition, p.46. (ENG)
3. The ABA Model Rules of Professional Conduct. (ENG)
4. ABA Model Rules of Professional Conduct, article 1.16. (ENG)
5. Cercvadze G., 2013. The prospects of future legislative regulations in Georgia, National center for alternative dispute resolution, Tbilisi, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>, p. 236, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>>, [05.07.2013]. (GEO)

6. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach. Second edition, University of Maryland, University College, p.79. (ENG)
7. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach. Second edition, University of Maryland, University College, p.80. (ENG)
8. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach. Second edition, University of Maryland, University College, p.79. (ENG)
9. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, p.80. (ENG)
10. Helm B., Scott S., 1988. Advocacy in Mediation, quoted from: Kestner P.B., (Ed.) Education and Mediation: Exploring the Alternatives, American Bar Association, p. 382. (ENG)
11. Cercvadze G., 2013. The prospects of future legislative regulations in Georgia, National center for alternative dispute resolution, Tbilisi, 2013, p.240, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>> [05.07.2013]. (GEO)
12. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, p.80. (ENG)
13. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, p.81. (ENG)
14. Clark B., 2012. Lawyers and mediation, United Kingdom, p.106. (ENG)
15. Coltri L., 2010. Alternative Dispute Resolution a Conflict Diagnosis Approach, Second edition, University of Maryland, University College, p.80. (ENG)
16. Hames D., 2012. Negotiation Closing Deals, Settling disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, p.11. (ENG)
17. Domenici K., Littlejohn S., 2001. Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, Second edition, p. 41. (ENG)
18. Domenici K., Littlejohn S., 2001. Mediation Empowerment in Conflict Management, Printed in the United States of America, Second edition, p.42. (ENG)
19. Folberg G., 2011. Mediation The Roles of Advocate and Neutral, Second edition, Printed in the United States of America, p.242. (ENG)
20. Hames D., 2012. Negotiation, Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, p.11. (ENG)
21. Folberg J., Rosenberg J., Barrett R., 1992. Use of ADR in California Courts: Findings & Proposals, University of San Francisco law review, Vol. 26, p.382. (ENG)
22. Beer J., Packard C. C., 2012. The Mediator's Handbook, Printed in Canada, Forth edition, p.19. (ENG)
23. Nolan-Haley J., 2008. Alternative Dispute Resolution in a Nut Shell, Printed in the United States of America, Thomson West, Third edition, p. 112-113. (ENG)
24. Abramson H., 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p.129. (ENG)
25. Murray O., 2010. The Mediation Handbook: Effective Strategies For Litigators, Revised edition, Bradford publishing company, Colorado, p.44. (ENG)
26. Berman L., 2011. The Funnel of Conflict Resolution-Part one: The Stages of Conflict and Opportunities for Resolution, Published by Mediate.Com, p. 2, <<http://www.mediate.com/articles/bermanfunnel.cfm>>. (ENG)
27. Luecke R., 2003. Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, p. 46. (ENG)
28. Luecke R., 2003. Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Business Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, p.47. (ENG)
29. Jacobs-May J., 2009. The Psychology of Mediation, Edition of "The recorder", p. 1, <<http://www.jamsadr.com/files/Uploads/Documents/Articles/Jacobs-May-Recorder-04-04-11.pdf>>. (ENG)
30. Craver C., Effective Legal Negotiation and Settlement, Sixth edition, p. 52. (ENG)
31. Fisher R., Uri W., 1991. Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving, Second edition, Printed in the United States of America, p. 23. (ENG)
32. Glick T., 2012. Creative Mediation, North Charleston, p.61. (ENG)

33. Thorpe , R., 2008. Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, 14. (ENG)
34. Pel M., 2008. Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, p.103. (ENG)
35. Abramson H., 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p. 132. (ENG)
36. Ury W, 1991. Getting Past No Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation, Printed in the United States of America,p. 19. (ENG)
37. Abramson H. , 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p.131. (ENG)
38. Abramson H. , 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p. 311. (ENG)
39. Carbone M., 2004. Mediation Strategies: A Lawyer's Guide To Successful Negotiation, p.1, <<http://www.mediate.com/articles/carbone7.cfm?nl=56>>. (ENG)
40. Hames D., 2012. Negotiation Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, p.30. (ENG)
41. Hames D., 2012. Negotiation Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, p.13. (ENG)
42. Abramson H., 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p. 194(ENG)
43. The ABA Model Rules of Professional Conduct article 1.1. (ENG)
44. The ABA Model Rules of Professional Conduct article 7.4. (ENG)
45. Silverman P., 2008. The Clients Guide to Mediation and Arbitration,The Strategy for Winning, ABA Publishing, Chicago, Illinois, p. 47. (ENG)
46. Abramson H. , 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p.313. (ENG)
47. Silverman, 2008. P. R., The Clients Guide to Mediation and Arbitration,The Strategy for Winning, ABA publishing, Chicago, Illinois, p.45. (ENG)
48. ABA Model Rules of Professional Conduct, article 3.3. (ENG)
49. Smith A., Smock D.R., 2008. Managing a Mediation Process,Printed in the United States of America, p. 22. (ENG)
50. Pel M., 2008. Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal, The Hague, p.83. (ENG)
51. Boulle L., Colatrella M., Picchioni 2008. A., Mediation Skills and Techniques, San Francisco, p.27. (ENG)
52. Beer J., Packard C., 2012. The Mediator's Handbook, Forth edition, Printed in Canada, p. 35. (ENG)
53. Boulle L., Colatrella M., Picchioni A., 2008. Mediation Skills and Techniques, San Francisco, p.27. (ENG)
54. Abramson H., 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p.241. (ENG)
55. Luecke R. , 2003. Harvard Business Essentials Your Mentor and Guide to Doing Bisuness Effectively Negotiation, Printed in the United States of America, p.15. (ENG)
56. Ury W., 1991. Getting Past No, Negotiating your Way from Confrontation to Coopetation, Printed in the United States of America, p.21. (ENG)
57. Murray O., 2010. The Mediation Handbook: Effective Strategies for Litigators, Revised edition, Bradford Publishing Company, Colorado, p.53. (ENG)
58. Hames D. , 2012. Negotiation Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, Printed in the United States of America, p. 25. (ENG)
59. Abramson H. , 2010. Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture, Second edition, Printed in the United States of America, p. 338. (ENG)
60. Thorpe , R., 2008. Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality, American Journal of Mediation, Vol.2, p. 2. (ENG)

61. Boulle L., Colatrella M., Picchioni, A., 2008, *Mediation Skills and Techniques*, San Francisco, p.345. (ENG)
62. Erickson S., Mcknight M., 2001, *The Practitioner's Guide to Mediation A Client-Centered Approach*, Printed in the united states of America, p.3. (ENG)
63. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p.309. (ENG)
64. Kovach K., 2004. *Mediation Principles and Practice* , Third edition, Printed in the United States of America, p.154. (ENG)
65. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p. 310. (ENG)
66. Greenwood M., 2008. *How to Mediate Like a Pro 42 Rules for Mediating Disputes*, Printed in the United States of America, p.13. (ENG)
67. Mosten F., *Representing Clients In Mediation Effectively Setting Up a Mediation*, p.3132, <http://www.mostenmediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>. (ENG)
68. Folberg G., 2011. *Mediation The Roles of Advocate and Neutral*, Second edition, Printed in the United States of America, p. 262. (ENG)
69. Kovach K., 2004. *Mediation Principles and Practice* , Third edition, Printed in the United States of America, p.152. (ENG)
70. Pel M., 2008. *Referral to Mediation a Practical Guide for an Effective Mediation Proposal*, The Hague, p. 126. (ENG)
71. Cercvadze G., 2013. *The prospects of future legislative regulations in Georgia*, National center for alternative dispute resolution, Tbilisi, p.239, <<http://ncadr.tsu.ge/admin/upload/7706Edited-Final-Version-final.pdf>> [05.07.2013]. (GEO)
72. Foster R., kavan J., Greebel E., Zimmern W., 2011. *Strategies For Negotiating Mergers and Acquisitions*, Printed in the United States of America, p. 13. (ENG)
73. Thorpe , R., 2008. *Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality*, American Journal of Mediation, Vol.2, p. 14. (ENG)
74. Riskin L., Westbrook J... Guthrie C., Reuben R., Robbenolt J, Welsh N., 2009, *Dispute Resolution And Lawyers*, Printed in the United States of America, Fourth edition, 446. (ENG)
75. Duryee L., 2014. *Make the Most of Your Mediation: Early Preparation*, Published by law.com, p.2, <<http://www.law.com/sites/lynnDuryee/2014/04/28/make-the-most-of-your-mediation-early-preparation/>>. (ENG)
76. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p. 194. (ENG)
77. Beer J., Packard C., 2012. *The Mediator's Handbook*, Printed in Canada, Forth edition , p.7. (ENG)
78. Mosten F., *Representing Clients In Mediation Effectively Setting Up a Mediation*, p. 3113, <http://www.mostenmediation.com/books/articles/Representing_Your_Clients_In_Mediation.pdf>. (ENG)
79. Jernigan M. , Lord R. , 2008. *The Mediator's Role in the Family Business*, American Journal of mediation, Vol. 2, p. 54. (ENG)
80. Centre for Conflict Resolution, 2000. *Advanced Mediation Skills—Course Book Course C*, p.8, <<unesdoc.unesco.org/images/0013/001333/133319e.pdf>>. (ENG)
81. Erickson S., Mcknight M., 2001. *The Practitioner's Guide to Mediation A Client-Centered Approach*, Printed in the United States of America, p.60. (ENG)
82. Greenwood M., 2008. *How to Mediate Like a Pro 42 Rules for Mediating Disputes*, Printed in the United States of America, p. 12. (ENG)
83. Domenici K., Littlejohn S., 2001. *Mediation Empowerment in Conflict Management*, Printed in the United States of America, Second edition, p. 135. (ENG)
84. Thorpe R., 2008. *Final Report of the ABA Section of Dispute Resolution Task Force on Improving Mediation Quality*, American Journal of Mediation, Vol.2, p. 9. (ENG)
85. Golann D., 2009. *Mediating Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates*, Printed in the United States of America, p. 268. (ENG)

86. Foster R., 2011. *Effective Negotiation Strategies and Approaches for MA lawyers and their clients*, p.8. (ENG)
87. Iremashvili K., 2012. Integrating mediation in a law school curriculum, National center for alternative dispute resolution, Tbilisi, p. 8 , <http://www.library.court.ge/upload/lib_ADR.pdf>. (GEO)
88. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p.311. (ENG)
89. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p.315-316. (ENG)
90. Golann D. 2009. *Mediating Legal Disputes Effective strategies for Neutrals and Advocates*, Printed in the United States of America, p. 266. (ENG)
91. Folberg G., 2011. *Mediation The Roles of Advocate and Neutral*, Second edition, Printed in the United States of America, p. 263. (ENG)
92. Abramson H., 2010. *Mediation Representation Advocating as a Problem-solver in any Country or Culture*, Second edition, Printed in the United States of America, p.241. (ENG)
93. Ware S., 2003. *Principles of Alternative Dispute Resolution*. Second edition, Printed in the united states of America, p.169. (ENG)
94. Sherrill J. A., *Ethics for Lawyers Representing Clients in Mediation*. p.3, <<http://www.americanjournalofmediation.com/docs/JOHN%20SHERRILL%20-Ethics%20for%20Lawyers%20Representing%20Clients%20in%20Mediation.pdf>>. (ENG)
95. Glick T., 2012. *Creative Mediation*, North Charleston, p. 37. (ENG)
96. Ware S., 2003. *Principles of Alternative Dispute Resolution*, Second edition. Printed in the United States of America, p.174. (ENG)