

Пун, Г.

Руководство по медиации для корпоративных юристов / Гэри Пун — М.: Издательство ООО «Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования», 2012 — 168 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение к читателям

Благодарности

Введение

Глава первая. Медиация как способ альтернативного разрешения споров

Что такое медиация

Почему именно медиация

Медиация экономит время и деньги

Медиация приватна и конфиденциальна

Медиация сохраняет взаимоотношения

Медиация снижает риск и помогает сторонам достичь цели

В каких случаях уместно применять медиацию, а в каких — нет

Аргументы в пользу медиации

Медиация менее затратна по сравнению с судебной тяжбой или арбитражем

*Медиация сохраняет
конфиденциальность спора
Медиация позволяет сберечь деловые
связи и отношения
Медиация позволяет подходить к
решению
конфликта творчески*

Факторы, препятствующие проведению
процедуры медиации

*Намерение создать юридический
прецедент
Верность «принципам»
Защита против будущих судебных
исков*

**Глава вторая. Включение медиативной
оговорки в договорные отношения**

Основные юридические соображения

*Возможность принудительного
осуществления оговорки
о медиации*

*Предварительные условия судебного
процесса*

Аннулирование срока исковой давности

Другие соображения

Выбор суда

Процедура выбора медиатора

*Как определить размер гонорара
адвокату в медиации*

Глава третья. Медиация, инициированная судом

Отказ компенсировать издержки

Программы АРС, инициированные судом

Программы АРС при федеральных судах
США

Программы АРС при судах штатов

Концепция «многодверного разрешения споров»

«Многодверная» программа в Высшем суде округа Колумбия

Применение программ «многодверного» АРС
и других видов АРС при суде

Глава четвертая. Выбор медиатора

С чего начать поиск подходящего медиатора

Программы, одобренные судом

или лицензированные правительством

Базы данных и справочные службы

Членские организации и ассоциации

Поставщики услуг АРС

Факторы, которые следует (не следует)

учитывать

Опыт проведения процедур медиации

«Послужной список» успешно

урегулированных споров

Уровень профессионализма

Опыт работы в конкретной области

***Образование медиатора и написанные
им курсовые работы***

Подходы в медиации

***Оценивающий и содействующий
подходы***

***Директивный и недирективный
подходы***

Избегайте «ярлыков»

Программы сертификации медиаторов

Глава пятая. Подготовка к медиации

Создание медиативной команды

Выработка основных правил

Построение стратегии медиации

Рассмотрение истории спора

Определение целей медиации

Разработка плана согласования интересов

Изучите скрытые причины спора

***«Мозговой штурм» для выработки
творческих решений***

***Оценка вариантов урегулирования
спора***

Составление медиативной записки по спору

Подача конфиденциального заявления
об урегулировании спора

Участие в телефонных переговорах

предшествующих процедуре медиации

Окончание подготовки к первой

процедуре медиации

Глава шестая. Процедура медиации

Первая совместная встреча

Ваше открывающее выступление

Ваша вступительная речь

Стиль открывающего выступления

Открывающее выступление другой стороны

Постановка спорных вопросов

Раздельные встречи с медиатором (кокусы)

Оценка медиатором сильных и слабых сторон дела

Раскрытие интересов вашей стороны

Изучение возможностей достичь

соглашения

«Челночная дипломатия»

Оценка вариантов урегулирования спора

Поддержание заинтересованности

другой стороны

Мотивируйте медиатора «работать на вас»

Заключительная общая встреча

Соглашение достигнуто

Вопросы, оставшиеся нерешенными

Стороны в тупике

Отклонения от «нормы»

Отмена открывающего собрания

Отказ от «челночной дипломатии»

Ведение сторонами переговоров без медиатора

Глава седьмая. Действия, предпринимаемые после завершения процедуры медиации

Возобновление медиации

Официальное оформление медиативного соглашения

Критерии соответствия

Отслеживание выполнения соглашения сторонами

Условия урегулирования будущих споров

Контроль за исполнением условий соглашения

Глава восьмая. Межкультурная медиация

Деликатная тема

Правила вежливости, обычаи и дипломатический этикет

Личное общение

Деловой этикет

Культурные запреты (табу)

Как межкультурные различия могут влиять на медиацию

Режим общения

Стиль переговоров

Подход к решению спорных вопросов

Способ принятия решений

Ожидаемый итог переговоров

*Как важно «сохранить лицо»
Медиация в странах с разными
«моделями правосудия»
Выбор медиатора*

Глава девятая. Выводы

Приложение А. Соглашение о
конфиденциальности (образец).

Приложение В. Правила медиации (образец)

Приложение С. Стандарты и нормы поведения
медиатора

Об авторе