

PRAWA KONSUMENTÓW » Skuteczne mediacje to dobra wola stron oraz umiejętności mediatorów

Uгода lepsza od walki w sądzie

PIOTR NOWACZYK

prezes Sądu Arbitrażowego przy KIG
w Warszawie, partner w kancelarii Salans

Spór gospodarczy niekoniecznie musi zakończyć się wyrokiem sądowym. Czasem lepiej zakończyć go ugodą osiągniętą w drodze mediacji.

W Polsce mediacja jest tematem stosunkowo nowym i modnym. Mówi się, że jest łatwiejsza, szybsza i wygodniejsza od procesu sądowego. Tymczasem według informacji departamentu sądów powszechnych Ministerstwa Sprawiedliwości od 10 grudnia 2005 r. do 31 grudnia 2006 r. sądy skierowały do mediacji 1789 spraw (poza sprawami o rozwód i separację). Ugodę zawarto w 15 proc. przypadków. Wychodzi na to, że Polacy w mediację nie wierzą albo jej nie chcą, albo działa ona źle. Dlaczego tak się dzieje?

Zacznijmy od przyczyn mentalnych. Jesteśmy z natury waleczni. Przecież od zawsze słyniemy z honoru na polach bitew, a jakoś niehonorowo jest poddać się, zrezygnować z walki albo paść w objęcia wczorajszemu wrogowi. Tymczasem na Za-

chodzie ważne jest utrzymanie stosunku biznesowego, kooperacji. Jeżeli pojawia się spór, to trzeba go wyeliminować, aby kontynuować współpracę. Tymczasem w polskiej rzeczywistości chce się zerwać z kooperantem i znaleźć sobie innego. Takie nastawienie pogłębia spór. W tym miejscu przebiega linia demarkacyjna między mediacją a koncyliacją. Można bowiem zawrzeć ugodę, nie osiągając pojednania. A celem koncyliacji jest przebaczenie i pojednanie się.

Gdy zauważono, że nasze sądy są przeciążone, zapalono zielone światło dla tzw. alternatywnych sposobów rozwiązywania sporów. Niemniej warto sens mediacji przypomnieć i uświadomić sędziom. Statystyka ukrywa ciemną liczbę spraw źle wyselekcjonowanych i skierowanych do mediacji niepotrzebnie. Jak mediator może zawrzeć ugodę ze stronami, które na siłę skierowano do mediatora? Nie wolno stron procesowi na siłę pchać w ręce mediatorów. Wbrew pozorom tylko przedłuża to proces sądowy, dochodzą koszty i rozczarowanie stron. Ponadto

Postępowanie ugodowe nie zawsze prowadzi do zwycięstwa nad drugą stroną sporu. Czasem trzeba wyeliminować konflikt, żeby móc kontynuować współpracę i utrzymać stosunek biznesowy

skuteczność mediacji, podobnie jak talent mediatora, można ocenić, wyłącznie porównując liczbę zawartych uгод z liczbą odbytych posiedzeń mediacyjnych, a nie z liczbą spraw, które przysłał mu sędzia.

Ważne jest, aby mediatorom zapewnić godziwe wynagrodzenie. Limit wynosi obecnie 1000 zł, nawet jeżeli mediator doprowadzi po kilku czy kilkunastu spotkaniach do ugody w sprawie o milion dolarów. Ograniczeniem jest również kwestia zwrotu kosztów. Mediatorzy rzadko mogą sobie pozwolić na to, aby za kilkadziesiąt złotych spodziewane-

go wynagrodzenia opuścić kancelarię, rodzinę, klientów i wszystkie inne ważne sprawy.

Mediatorów należy też nauczyć różnych technik mediacyjnych, bo dobra wola i czas to za mało. Jedną z technik, którą warto zacząć stosować, jest rozmawianie ze stronami na osobności. Oczywiście należy rozpocząć posiedzenie wspólnie i trzeba strony uprzedzić o tym, że w pewnym momencie będziemy chcieli z nimi porozmawiać oddzielnie. Strony powinny na to wyrazić zgodę. Warto im uświadomić, że jeżeli z jedną ze stron rozmawiamy trochę dłużej, nie znaczy to, że ją faworyzujemy. Czasem jest to potrzebne. Mediator musi zobowiązać się do dyskrekcji – ma budować zaufanie. Bywa, że strony muszą się w tym czasie z kimś porozumieć, gdzieś zatelefonować. Ten, kto przyszedł na posiedzenie mediacyjne, zostawił przecież w domu czy w biurze bliskich, którzy trzymają za niego kciuki, radzą: „Nie daj się!”. Warto posiedzenie mediacyjne przerwać, umożliwić konsultacje, pozwolić ludziom zachować twarz i mediować dalej.

Brak jest w Polsce skutecznych metod weryfikacji pracy mediatora. Wpis na listę mediatorów jest najczęściej dożywotni. Szkolenia obowiązują w zasadzie jedynie kandydatów na mediatorów. W związku z tym na listach są osoby, które nigdy w życiu nie zawarły żadnej ugody. Standardem anglosaskim jest wymóg zawarcia przez mediatora co najmniej dwóch uгод w ciągu dwóch lat albo odbycie dodatkowego ośmiogodzinnego szkolenia.

Stronom postępowania mediacyjnego trzeba umieć pokazać obiektywnie, dokąd zawiódł ich spór. Strony często błędnie oczekują od mediatora tego, czego oczekują od sędziego. Chcą, żeby ktoś przyznał im rację. Tymczasem praca mediatora polega zupełnie na czymś innym. Przypomina pracę sapera: żadnych eksplozji, trzeba rozbroić ładunek.

Przedsiębiorcy nie lubią niepewności. W pewnym momencie spór może sprawić, że wygrywający przestaje być wygranym, jeżeli przeciwnik zbankrutował. Przestaje być ważne, kto naprawdę miał rację. Dlatego warto mediować.