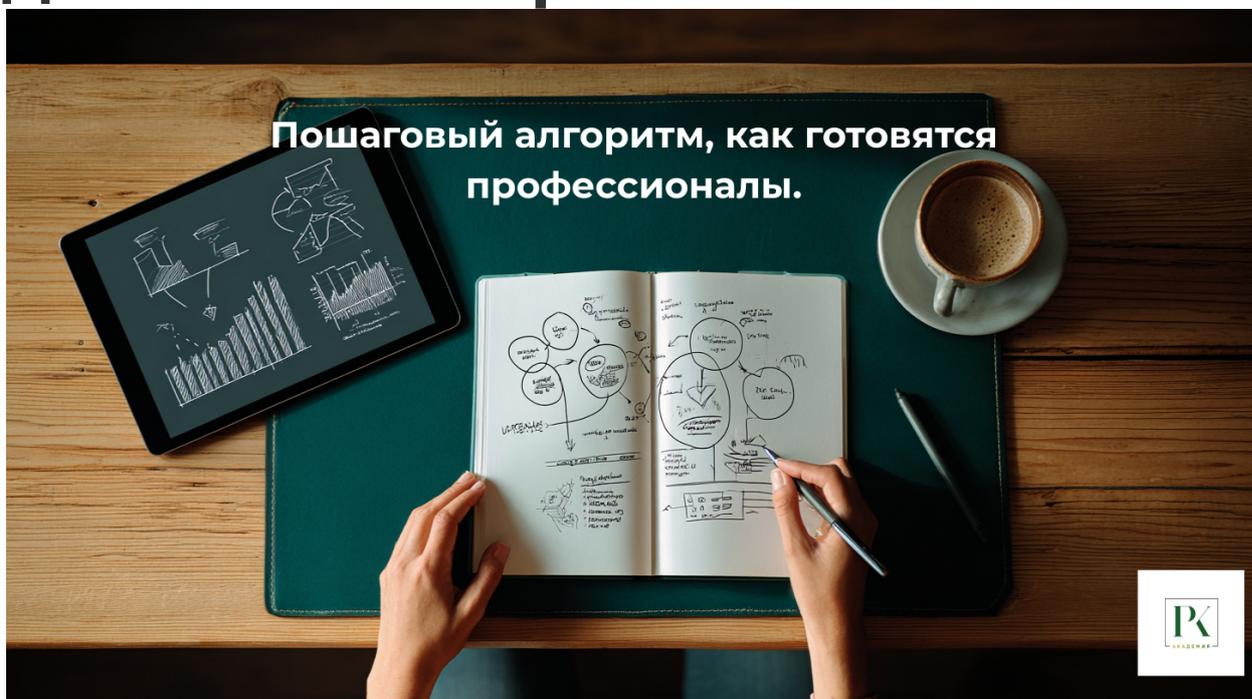


# Профессиональная подготовка медиатора. Что нужно сделать до начала встречи?



*90% успеха медиации закладывается не во время диалога, а за несколько дней до него.*

## Пошаговый алгоритм, как готовятся профессионалы.

### Миф о «волшебной» встрече

Многие представляют работу медиатора как полную импровизацию: две стороны садятся за стол, а специалист каким-то образом помогает им договориться. В реальности ключевая работа - **интеллектуальная и процессуальная подготовка** - происходит до встречи. Именно это превращает хаос спора в управляемый диалог. Это главный инструмент для создания безопасного и самое главное, результативного пространства .

**Этап 1: Анализ «бумажного следа»:**  
восстановление формальной истории конфликта.

Первое, что делает медиатор - изучает документы. И цель совсем не в том, чтобы стать юристом, а в том, чтобы понять **формальное начало конфликта**.

#### **Что анализировать:**

- Договоры, соглашения, дополнительные соглашения.
- Деловую переписку (письма, email).
- Претензии, акты, отчеты.
- Решения судов или других инстанций (если были).

#### **Ключевые вопросы на этом этапе:**

- Где в документах прямое противоречие?
- Какие попытки урегулирования уже предпринимались?
- Какие сроки и обязательства были нарушены?

**Итог этапа:** Вы получаете объективную хронологию и выявляете «болевые точки» в документах, которые будут всплывать на встрече.

## **Этап 2: Разведка контекста: что говорят публичные данные?**

Медиатор работает не с абстрактными сторонами, а с реальными людьми и компаниями. Публичная информация помогает нарисовать **контекстную карту**, чтобы понять глубинные ограничения и мотивы.

#### **Для бизнес-конфликтов (и не только):**

- **Финансовая отчетность (СПАРК, РБК, Контур Фокус):** Анализ не для бухгалтерии, а для оценки **степени стресса**. Убытки компании три года подряд? Значит, спор о деньгах - это вопрос ее выживания, а не просто торг. Это кардинально меняет подход.

- **Судебные реестры:** Показывает историю поведения стороны. Постоянные суды - маркер агрессивной стратегии или глубоких системных проблем. Все что есть в публичном доступе, может быть ценно для медиатора.
- **Новости и публикации:** Помогают понять ценности, репутационные риски и текущие кризисы стороны. Иногда сохранение лица важнее финансовой выгоды.

**Важно:** Это не сбор компромата, а **изучение**. Цель - понять реалии, в которых существует сторона, чтобы предлагать жизнеспособные решения.

### **Этап 3: Предварительные беседы: установление контакта и сбор «человеческого» контекста**

Самая тонкая часть подготовки. Короткие индивидуальные созвоны с каждой стороной до общей встречи.

**Две главные цели этих бесед:**

1. **Снять тревогу и установить контакт:** Дать стороне почувствовать, что ее услышат. «Расскажите, как вы видите ситуацию своими словами, без оглядки на документы».
2. **Выявить интересы и эмоции:** Услышать не только *что* произошло, но *почему* это так важно. Какие страхи, опасения, надежды стоят за формальными позициями? Здесь рождается первичная **гипотеза об истинных потребностях**.

**Обязательный финальный вопрос:** «Чего вы ждете от нашей совместной встречи?» Ответ на него позволяет управлять ожиданиями с самого начала.

### **Этап 4: Синтез: составление «карты территории» и рабочих гипотез**

На основе всей собранной информации (документы + контекст + личные беседы) медиатор составляет для себя **предварительную карту конфликта**.

**Что на этой карте:**

- **Позиции сторон** (что они заявляют).
- **Выявленные интересы** (почему они это заявляют).
- **Контекстуальные ограничения** (финансовые, репутационные, временные).
- **Зоны возможного пересечения интересов**.

На основе карты формируются **рабочие гипотезы**: «Скорее всего, ядро конфликта не в цене, а в нарушении ожиданий по надежности партнера». Эти гипотезы будут проверяться и уточняться на встрече.

## **Этап 5: Процессуальная и личная подготовка**

И финальный штрих это планирование самой встречи.

- **План-сценарий встречи**: С чего начнем (представление, правила)? Какую технику применим для выявления интересов? Где возможны точки срыва и как на них отреагировать?
- **Подготовка материалов**: Чистые блокноты, распечатанные правила, возможно, визуальная схема для работы.
- **«Упаковка» своего состояния**: Ритуал перед началом - 10 минут тишины, дыхательная практика, настрой на нейтральность. Ваша задача - быть чистым проводником, а не участником.

## **Архитектор, а не сторонний наблюдатель**

Непрофессионал реагирует на конфликт. Профессионал просто готовится к нему. Именно системная подготовка позволяет

медиатору не тушить эмоциональные пожары, а системно **выстраивать пространство для диалога**, где решение рождается самими сторонами. Вы приходите на встречу не как сторонний наблюдатель, а как специалист, который уже провел предварительный анализ, составил рабочие гипотезы о сути конфликта и подготовил структуру для ведения диалога. И задача - не импровизировать, а уверенно вести процесс по заранее продуманному плану, оставаясь гибким к новым обстоятельствам

**#медиация #подготовка #профессия #алгоритм #конфликт  
#переговоры #процесс #навыки #практика**