Полная методичка медиатора

Универсальный раздел · 52 ниши · 128 вопросов с ответами · 6 готовых бланков документов

Вероника Гусева
медиатор · юрист · бывший следователь МВД

guseva-mediator.spru.site · +7 (903) 124-88-22
Версия 2.0 · ноябрь 2026

Как пользоваться методичкой

Это рабочий справочник, а не учебник: здесь нет теории ради теории. Три слоя, к которым можно возвращаться в любой момент.

Слой 1. Универсальный раздел (часть I)

Всё, что одинаково для любой ниши: роль и границы, правовая рамка, семь этапов процедуры, документы, словарь реплик, каталог ошибок, красные флаги, тайминг и деньги. Читается один раз подряд, потом используется как чек-лист.

Слой 2. 52 ниши (часть II)

По каждой нише: кто клиент, типовые кейсы, специфика, подводные камни, документы, правовая база, кого подключать, сроки и цена. Нужна ниша — открыли и работаете.

Слой 3. Вопросы и ответы (части IV и V)

128 вопросов, которые клиенты и коллеги задают чаще всего, с развёрнутыми ответами. Часть IV — про методику в целом, часть V — про частые вопросы в живой работе: первая встреча, неудобные вопросы, вторая сторона, после подписания, вопросы себе. Если сомневаетесь, как ответить — ищите здесь.

Слой 4. Бланки (часть VI)

Шесть готовых документов с местом для подстановки: от соглашения о применении процедуры до протокола разногласий и памятки сторонам. Копируйте, заполняйте, отдавайте.

Куда смотреть в первую очередь: неизвестна ниша → часть I. Понятна ниша → часть II, строка «специфика» и «подводные камни». Клиент задал вопрос → части IV и V. Нужно что-то подписать → часть VI.

Часть I. Универсальный раздел

1. Кто вы в этой процедуре и где проходит граница

1.1. Медиатор — не судья, не арбитр, не адвокат

Медиатор помогает сторонам **самим** договориться. Он не решает, кто прав, не делит имущество, не выносит вердикт и не «продавливает» решение. Закон (ст. 11 Федерального закона № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров...») прямо запрещает медиатору вносить предложения об урегулировании, если стороны не договорились об ином, и запрещает ставить кого-либо из сторон в преимущественное положение.

> **Формула, которую стоит проговаривать вслух на первой встрече**
>
> «Я не решаю ваш спор. Я не оценю, кто прав. Моя работа — создать условия, в которых вы сможете сами договориться, и зафиксировать то, о чём договорились. Если договориться не получится — я так и скажу, и разбираться дальше будете в суде.»

1.2. Четыре принципа, из которых нельзя выходить

Принцип	Что это значит на практике	Как проверить
Добровольность	Стороны вправе в любой момент выйти. Медиатор не давит, не угрожает «сложнее в суде», не манипулирует.	«Вы можете прекратить в любую минуту. Что вам нужно, чтобы чувствовать себя здесь свободно?»
Конфиденциальность	Всё сказанное в процедуре — тайна. Ни сам медиатор, ни стороны не вправе ссылаться на это в суде (ст. 5 Закона).	Никогда не пересказывать содержание встречи третьим лицам, включая коллег и родственников.
Беспристрастность	Медиатор не берёт сторону, даже если считает, что поступил неправомерно.	Одинаковая глубина вопросов к обеим сторонам. Не перебивать, не подводить итог в пользу «слабой» стороны.
Равноправие	У сторон одинаковое время, одинаковый доступ к медиатору, одинаковые правила.	Сторона, которая молчит, получает столько же вопросов, сколько та, что говорит.

1.3. Красная линия: что медиатор не делает

- **Не консультирует юридически.** Закон (ст. 15) прямо запрещает медиатору оказывать стороне юридическую, консультационную или иную помощь. Сравнение «а вот по закону...» — это уже консультация.
- **Не оценивает перспективы суда** («вам суд присудит 50 на 50»). Это лишает медиатора нейтральности и разрушает доверие ко всей процедуре.

- **Не является представителем стороны** и не пишет за неё иски, жалобы, отзывы.
- **Не занимается публичными заявлениями** по существу спора (ст. 15 п. 4).
- **Не ведёт переговоры о предмете, который не входит в компетенцию медиатора** как нейтрального посредника: уголовные дела, публично-правовые споры, наследственные тяжбы, где уже есть решение суда первой инстанции.
- **Не давит на «подписание здесь и сейчас»** — соглашение подписывается, когда стороны действительно договорились, а не когда истёк срок процедуры.

> **Как отвечать, когда просят «подсказать, как будет в суде»**
>
> «Я не судья и не ваш юрист, поэтому честно скажу: как решит суд, я не знаю и не должен предполагать. Зато я знаю вот что: суд будет смотреть на интересы детей, на добросовестность сторон и на то, как выполнены ваши договорённости. Давайте сделаем соглашение, которое вы сможете исполнить и которое будет выглядеть разумно с любой стороны. Этого я могу обещать точно.»

2. Правовая рамка: на чём стоит договорённость

2.1. Три уровня

Уровень	Что это	Что получает клиент
Медиация до суда	Процедура по 193-ФЗ. Стороны сами заключают соглашение о применении процедуры медиации и соглашение о проведении процедуры медиации.	Гражданско-правовая сделка: отступное, новация, прощение долга, зачёт, возмещение вреда (п. 4 ст. 12 Закона). Исполняется через исполнительный лист, но **не** является основанием для отказа в иске и не «закрывает» дело в суде, если дело уже было подано.
Медиация в суде	Спор уже в суде, суд приостановил разбирательство (ст. 153.1, 153.2 ГПК РФ).	Соглашение о примирении — утверждается судом как мировое соглашение. Это **сильнее**: суд выдаёт исполнительный лист, дело прекращается.
Судебное примирение	Отдельная процедура по ст. 153.1–153.2 ГПК, проводит суд.	То же — соглашение о примирении, утверждается судом.

> **Практический вывод для разговора с клиентом**
>
> Если развод уже в суде и срок рассмотрения поджимает — работайте через соглашение о примирении, а не «просто соглашение». Это стоит проговорить на первой встрече: разные документы дают клиенту разный уровень защиты. Если спор в суде **не** подан, но договорённость достигнута — оформляйте соглашение о примирении в письменной форме, с теми же реквизитами, и параллельно дайте сторонам заключить его в суде (или подать и отозвать), если стороны хотят процессуальную защиту.

2.2. Что обязательно должно быть в соглашении о примирении

- сведения о сторонах (ФИО, даты рождения, паспортные данные, адреса, ИНН — для дальнейшего исполнения);
- предмет спора и что именно стороны урегулируют (не «по вопросам развода», а конкретно: сроки и формат расторжения брака, режим общения с детьми, размер содержания, раздел имущества, обязательства каждой стороны);
- обязательства сторон: кто, что, когда и в каком порядке делает;
- сроки исполнения обязательств — по каждому пункту конкретная дата, а не «в разумный срок»;
- ответственность за неисполнение (неустойка за просрочку, право на принудительное исполнение);
- согласованный порядок разрешения споров, вытекающих из соглашения (примирительные процедуры или суд);
- подписи сторон, дата, место составления.

2.3. Сроки, о которых надо помнить

Что	Срок	Основание
Продолжительность процедуры медиации — предел	180 дней с момента заключения соглашения о проведении процедуры медиации	п. 3 ст. 13 Закона
Срок, к которому стороны должны стремиться	не более 60 дней	п. 1 ст. 13 Закона
После передачи спора в суд	не более 60 дней	п. 3 ст. 13 Закона
Предложение о медиации без ответа	30 дней с даты направления считается отклонённым	п. 5 ст. 7 Закона
Срок исковой давности	**не прерывается и не приостанавливается** из-за медиации — в отличие от судебного примирения, где соглашение о примирении прерывает течение срока	ст. 153.1, 153.2 ГПК РФ

> **Важное предупреждение, которое надо озвучить**
>
> Если клиент боится, что пока идёт медиация, «срок сгорит» — для судебного примирения это не так, а вот медиация вне суда течение срока исковой давности не прерывает. Значит: либо договариваемся в суде (через соглашение о примирении), либо страхуем сроки иным способством (подача иска, заявление о приостановлении, отказ от иска при наличии соглашения и т.д.). Это надо проговорить прямо и зафиксировать в договорной базе медиатора.

3. До первого созвона: маршрут клиента и отсев

3.1. Первичный контакт

Первый разговор — не консультация, а **разведка**. Задача — понять, есть ли шанс, есть ли риски, есть ли у клиента реалистичные ожидания. Правовую оценку не даём.

Что спросить	Зачем
Есть ли спор в суде? Какая стадия? Какие сроки?	Определяет форму документа и риск по срокам давности
Что является главным больным вопросом?	Понять предмет. Часто клиент приходит «развестись», а реальный конфликт — деньги или дети
Готов ли партнёр к разговору?	Если нет — сначала работа с сопротивлением, а не встреча
Есть ли дети, их возраст	Определяет приоритет: интересы детей — первый критерий соглашения
Есть ли насилие, угрозы, самоизоляция, алкоголь	Это не «спорная ситуация», а условия безопасности. Разбираем в разделе 14
Что для вас «хороший исход»?	Первый черновик интересов. Обычно это не то же самое, что «позиция»

3.2. Три фразы, которые нельзя говорить на первом контакте

- **«Суд вам обязательно даст 50 на 50»**
- **«Я вам помогу выиграть этот процесс»**
- **«Это вам обойдётся дешевле, чем юрист» (обещание результата и сравнение цен — не медиаторская функция)**

3.3. Отсев: когда честно сказать «не моё»

- Клиент хочет, чтобы медиатор «выбил» у супруга деньги или признание вины.
- Клиент настаивает на конкретной сумме или в конкретный срок как на ультиматум — без права стороны отказаться.
- Партнёр отказывается от процедуры категорически, а клиент ждёт «продавливания».
- Спор криминальный или административный.
- Одна из сторон — иностранный гражданин с иным правом и невозможным выездом: есть риски, которые медиация не решает.

Формула отказа: «Я вижу, что для вас это стало делом принципа. В такой ситуации медиация не даст результата, и я не хочу тратить ваше время и деньги. Вам нужна другая стратегия — юрист в суде. Я могу порекомендовать коллег.»

4. Этап 1. Первичная встреча (диагностика)

4.1. Формат

- Встреча в одном помещении с обеими сторонами — 90 минут на диагностику.
- Отдельные сессии («кабинетная» работа) — по 30–40 минут с каждой стороной, обычно на первой встрече или перед финальной.

- Онлайн — допустимо, но при разводах с детьми и имуществом лучше первая встреча очная.

4.2. Правила, которые проговариваются в начале

1. Правило разговора: говорит один, остальные слушают. Медиатор останавливает.
2. Правило пауз: пауза — не наказание. Просить 10 минут на «остыть» — нормальный инструмент.
3. Правило уважения: не перебивать, не называть другого «врун», «мошенник», «алкоголик».
4. Правило честности: обещать можно только то, что действительно можно исполнить.
5. Правило безопасности: если звучит угроза — работаем только по правилам безопасного пространства (раздел 14).

4.3. Повестка первой встречи (тайминг)

Время	Блок	Что делает медиатор
0–10 мин	Рамка и правила	Роль, добровольность, конфиденциальность, что будет в итоге
10–25 мин	Хронология «как было»	Просит каждого рассказать своё, задаёт уточняющие вопросы. Не оценивает
25–45 мин	Что для вас важно	Переводит с «должен получить» на «что для тебя значит»
45–70 мин	Список вопросов к решению	Вместе с сторонами составляет перечень: что именно решаем
70–85 мин	Реалистичность и риски	Проговаривает, что будет дальше, сколько встреч, сколько это займёт
85–90 мин	Итог и договорённости	Что делает каждая сторона к следующей встрече

4.4. Диагностические вопросы (не «просто поговорить»)

Медиатор: «Расскажите, как вы к этому пришли. Я хочу понять картину с обеих сторон — вы будете первым.»

Медиатор: «Что самое обидное в этой ситуации для вас?»

Медиатор (ко второй стороне): «Что вы слышите в словах вашего супруга? Я спрашиваю не о том, что вы чувствуете, а о том, как вы поняли его слова.»

Медиатор: «Что должно измениться, чтобы вы сказали: этот разговор был не зря?»

Медиатор: «Чего вы точно не готовы уступить? Давайте зафиксируем это как границу — с неё и начнём.»

Медиатор: «Что вы уже пробовали? Что сработало и что нет?»

4.5. Результат первой встречи

- понимание предмета спора и списка вопросов к решению;
- понимание интересов каждой стороны (не только позиций);
- решение о количестве встреч и формате;
- «дорожная карта» — что подготовит каждая сторона к следующей встрече;
- решение о том, работаем ли в суде (соглашение о примирении) или вне суда.

5. Этап 2. Работа с позициями и интересами

5.1. Позиция против интереса

Позиция (что говорит)	Интерес (что за этим стоит)	Вопрос медиатора
«Квартира — это моё, я вкладывал»	Стабильность, ощущение справедливости, не быть «выкинутым»	«Что для вас значит владеть именно этой квартирой? Что вы будете делать с ней дальше?»
«Он/она должен платить 100 тысяч»	Признание своей цены, восстановление справедливости	«Откуда взялась эта цифра? Что вы будете чувствовать, если будет 60?»
«Я не хочу видеть детей»	Боль, накопленная обида	«Что должно произойти, чтобы вам было проще? Давайте посмотрим на варианты, где вам не нужно принимать это решение прямо сейчас.»
«Я хочу всё оставить детям»	Стабильность и безопасность детей, снятие тревоги	«Что должно быть у детей, чтобы вы были спокойны?»

5.2. Техники

Парафраз (пересказ)

«Правильно ли я понял: для вас ключевое — чтобы дом остался, и вы готовы обсуждать компенсацию?»

Назначение: снять ощущение, что не услышали. Ошибка: пересказывать искажённо — тогда доверие к медиатору рушится за один раз.

Отражение чувств

«Похоже, вы злитесь не на сам факт развода, а на то, что всё это произошло без вашего участия.»

Назначение: снизить эмоциональный накал. Правило: отражать, не оценивать. «Вас злит…» вместо «Вас злит обоснованно».

«А что, если…» (поиск вариантов вне бинарной оппозиции)

«Вы оба хотите квартиру остаться за тем, кто там живёт. А есть ли вариант, где это возможно?»

Медленное снижение темпа

Когда эмоция зашкаливает — не спорить, а сузить фокус: «Мы сейчас обсуждаем сразу десять вещей. Давайте возьмём одну — ту, что сегодня главная. Остальное вернёмся, когда эта будет закрыта.»

Стоп-сигнал

Договоритесь заранее: жест или слово, означающие паузу. Пауза — не срыв, а часть процесса.

5.3. Работа со стороной, которая молчит

Замолчавшая сторона — самая опасная для процедуры. Варианты: отдельная сессия, письменные вопросы, «список того, что вы не сказали». Формула: «Я замечаю, что вы много слушаете. Это нормально — иногда нужно время. Но мне важно понимать вашу позицию, иначе я рискую договориться не про то. Может, напишете три пункта, что для вас важно? Или поговорим отдельно 20 минут?»

9. Этап 6. Фиксация: соглашение о примирении

9.1. Порядок фиксации

1. **Черновик структуры** — медиатор фиксирует договорённости в порядке, в котором они обсуждались (простой язык, без юридических формулировок).
2. **Прогон по пунктам вслух** — каждый пункт зачитывается, стороны подтверждают. Не «вроде договорились», а «вот этот пункт вы подтверждаете?»
3. **Тест на исполнимость** — каждый пункт прогоняется через вопросы из раздела 7.5.
4. **Проверка на пропуски** — не забыты ли: дети, алименты, жильё, долги, возврат вещей, общие счета, долги по кредитам, страховка, «что ещё вы вспомнили».
5. **Письменная форма** — стороны подписывают. Медиатор подписывает как медиатор, с указанием, что он не сторона и не арбитр.
6. **Резервная копия у сторон** — каждый получает свой экземпляр; при необходимости — с отметкой о подписании в присутствии медиатора.
7. **Действия после подписания** — см. раздел 10.

9.2. Формула подписи медиатора

«Медиатор: [ФИО], подпись, дата. Подписано в моём присутствии. Настоящий документ составлен по итогам процедуры медиации. Медиатор не является стороной соглашения и не несёт ответственности за его исполнение».

9.3. Что обязательно должно быть в тексте соглашения

Блок	Содержание
Преамбула	Кто, когда, в каком качестве, на основании какой процедуры (соглашение о применении процедуры медиации № … от …; соглашение о проведении процедуры медиации № … от …)
Стороны	Полные ФИО, даты рождения, паспорт (серия, номер, кем выдан, дата выдачи), адреса регистрации и фактического проживания, ИНН, СНИЛС (если применимо)
Предмет	Какие правоотношения и какой спор урегулируются
Содержательные пункты	По каждому вопросу — обязательство, срок, порядок, ответственность
Сроки	Календарные даты по каждому обязательству
Ответственность	Неустойка за просрочку; порядок обращения за принудительным исполнением; при необходимости — судебная оговорка
Разрешение споров	Как стороны будут разрешать разногласия, возникшие из соглашения
Прочее	Количество экземпляров, вступление в силу, подписи, приложения (график платежей, опись имущества)

9.4. Приложения, которые часто забывают

- график платежей с конкретными датами (не «ежемесячно»);
- расписание общения с детьми в виде таблицы на год;
- опись имущества и долей (с привязкой к документам);
- перечень передаваемых вещей, документов, ключей, техники;
- порядок пользования общим имуществом и коммунальными платежами до завершения расчётов;
- если есть дети — список школьных и медицинских учреждений, доступов, карт.

10. Этап 7. После подписания: исполнение и сопровождение

10.1. Что делает медиатор после соглашения

1. Отправляет сторонам подписанные экземпляры и сопроводительное письмо: что происходит дальше, какие сроки, куда обращаться при проблемах.
2. Через 2–4 недели — короткий контрольный звонок обеим сторонам: «всё ли в порядке, есть ли неясности в тексте». Это не давление, а забота об исполнении.
3. Через 3–6 месяцев — ещё один звонок или письмо. Именно здесь выясняется, что было забыто.
4. При срыве — не давить, а предложить процедуру для разбирательства расхождений (см. ниже).

10.2. Если исполнение сорвалось

> **Медиатор (обеим сторонам, отдельно, нейтрально):** «Давайте посмотрим, что именно произошло. Бывает три варианта: техническая ошибка — забыли, перепутали, не поняли формулировку; изменились обстоятельства; или один из вас решил иначе. Начнём с первого — что произошло по факту?»

Дальше — по договорённости в соглашении: если стороны заранее прописали порядок разрешения разногласий, применяем его. Если нет — предлагаем короткую сессию по конкретному пункту. Медиатор не выносит «судью»: он не оценивает, кто нарушил, он помогает договориться о том, как поступить сейчас.

10.3. Сопровождение как отдельная услуга

Разумно выделить её в договор и тариф: «сопровождение исполнения соглашения» (2–4 контакта в течение 6 месяцев). Это и честно (у медиатора нет обязанности вести бесконечное сопровождение), и выгодно, и создаёт реальную ценность.

11. Документы: что подписывают и в каком порядке

11.1. Комплект документов по делу

№	Документ	Когда подписывается	Кто подписывает
1	Предложение о применении процедуры медиации (при отказе — считается отклонённым через 30 дней)	До начала процедуры	Инициатор
2	Соглашение о применении процедуры медиации (медиативная оговорка)	До или после возникновения спора; может быть в виде ссылки в договоре	Обе стороны
3	Соглашение о проведении процедуры медиации	Начало процедуры; в нём — предмет, медиатор, порядок, расходы, сроки	Обе стороны (+ медиатор)
4	Протокол/фиксация позиций по ходу (не обязателен, но полезен)	По ходу встреч	Медиатор
5	**Соглашение о примирении** (или медиативное соглашение)	По достижении договорённостей	Обе стороны (+ медиатор — как свидетель процедуры)
6	Определение суда об утверждении соглашения о примирении	Если спор в суде	Суд
7	Заявление об отзыве иска / прекращение дела	После утверждения судом	Истец
8	Заявление о возбуждении исполнительного производства	После вступления в силу	Взыскатель
9	Договор оказания медиаторских услуг	До начала работ	Клиент и медиатор

11.2. Соглашение о проведении процедуры медиации — обязательные пункты

Прямо по п. 2 ст. 8 Закона: **(1)** предмет спора; **(2)** медиатор или организация; **(3)** порядок проведения процедуры; **(4)** условия участия сторон в расходах; **(5)** сроки проведения процедуры.

11.3. Порядок подписания

- подписывают обе стороны лично; если дистанционно — с применением электронной подписи или в нотариальном порядке;
- двусторонние документы — в двух экземплярах, трёхсторонние — в трёх;
- при наличии в соглашении условий о недвижимости, долях, несовершеннолетних детях — крайне желательно нотариальное удостоверение или хотя бы нотариально заверенные копии, особенно если дети несовершеннолетние и решение регулирует их интересы;
- если одна сторона не может прийти (болезнь, командировка) — подписание по доверенности допустимо, но полномочия в доверенности должны быть прямо специальными на подписание соглашения о примирении;
- всё, что подписано, — неотъемлемая часть дела. Медиатор хранит свою копию и реестр в течение срока, установленного договором и законом о персональных данных.

11.4. Что медиатор хранит и сколько

Документ	Срок хранения
Договор, соглашения, акты	не менее 3 лет с момента заключения договора (договорной срок — ориентир; точный срок устанавливается договором и политикой организации)
Рабочие записи (заметки, схемы, файл «шпаргалки»)	не хранятся вовсе либо уничтожаются после составления соглашения — по правилу минимизации персональных данных
Протоколы встреч с содержанием переговоров	только с согласия сторон; в любом случае — не более срока договора
Переписка	только служебная; не пересылать на личные почты и в личные мессенджеры

> **Простой тест на «утечку»**
>
> Можете ли вы дать этот документ другому человеку и не бояться, что он использует содержание против клиента? Если нет — документ не должен существовать в этом виде.

12. Что говорить и чего не говорить: словарь медиатора

12.1. Конструкции, которые работают

Вместо	Говорите	Почему
«Вы неправы»	«Я слышу две разные версии. Давайте посмотрим, что за ними стоит»	Медиатор не судья
«Вы должны…»	«Что вы готовы взять на себя?»	Ответственность остаётся на стороне
«Это лучший вариант»	«Давайте посмотрим, какие у этого варианта плюсы и какие риски»	Нет экспертных оценок
«Если не договоритесь — суд»	«Что для вас случится, если мы не договоримся? Давайте посмотрим на этот сценарий спокойно»	Не запугиваем, а исследуем
«Я вижу, что вы оба правы»	«У каждого из вас своя логика. Давайте найдём точку, где они сходятся»	Точнее и уважительнее
«Перейдём к следующему вопросу» (после крика)	«Вижу, что сейчас задело. Предлагаю 10 минут паузы. Что вам нужно, чтобы вернуться?»	Регулируем, а не давим

12.2. Словарь-минимум: 20 фраз на каждый день

«Давайте начнём с того, что для вас здесь самое важное»

«Я перебиваю не потому, что спешу, а чтобы мы не потеряли нить»

«Что вы имеете в виду под этим? Я хочу понять правильно»

«Это ваша позиция. А что за ней стоит?»

«Что вы хотите, чтобы я сделала прямо сейчас?» (для медиатора — «что вы хотите от меня»)

«Давайте проверим: это то, что вы оба готовы выполнить?»

«Я не могу обещать, но я могу проверить»

«Это решение — ваше, я его только запишу»

«Предлагаю записать это и вернуться к нему через 10 минут»

«Кто из вас готов начать?» (когда все молчат)

«Давайте отметим, где мы сошлись. Это уже немало»

«Что вы будете делать, если ваш партнёр не выполнит это?»

«Давайте сформулируем это так, чтобы это можно было исполнить, а не только прочитать»

«Я вижу, что вам важно сохранить лицо. Давайте найдём формулировку, которая это позволяет»

«Мне нужно 5 минут с вами отдельно — это обычная практика»

«Если мы не договоримся — это тоже нормальный исход. Я честно скажу вам об этом»

«Спасибо, что сказали это вслух»

«Давайте вернёмся к интересам: вам важна стабильность для ребёнка, ему — предсказуемость. Как это совместить?»

«Это решение нужно зафиксировать письменно — так оно будет работать и после сегодняшнего разговора»

«Спасибо за сегодня. До встречи N — к этому времени прошу подготовить…»

12.3. Чего не говорить — стоп-лист

- **«По закону…», «суд присудит…», «вы знаете, что ГПК говорит…» — это консультация, запрещённая ст. 15 Закона.**
- **«Я вам как медиатор скажу…» — подчёркивает неравенство позиций.**
- **«Она/он вас раздражает, потому что…» — интерпретация вместо вопроса.**
- **«Между вами всё ясно» — вы не имеете права делать выводы о вине.**
- **«Обещайте мне, что выполните» — медиатор не сторона договора и не гарант.**
- **«Если не он, то вы» — перекладывание и подталкивание.**
- **Любые личные оценки: «я бы на вашем месте…», «нормальный мужчина так бы не поступил».**

12.4. Телефон, почта, мессенджер — каналы связи

Канал	Что можно	Что нельзя
Телефон	Напоминание о встрече, уточнение времени	Обсуждать суть спора с одной из сторон
Мессенджер	Прислать бланк, уточнить удобное время	Вести переписку по существу, обсуждать позиции
Почта	Документы: соглашения, протоколы, счета	—
Лично	Всё, что касается процедуры	—

Если переписка в мессенджере неизбежна — держите её только в общем чате с обеими сторонами и только по организационным вопросам.

13. Ошибки медиатора: полный каталог

13.1. Ошибки на этапе подготовки

Ошибка	Последствие	Что делать правильно
Начал работу без соглашения о проведении процедуры медиации	Процедура вне закона; соглашение может быть признано недействительным, доказывание согласия сторон — на медиаторе	Всегда письменная форма до первой встречи (ст. 8 Закона)
Не выяснил наличие судебного дела	Неверная форма документа, срыв сроков, риск подачи иска	Первый вопрос на диагностике — «есть ли дело в суде и какая стадия»
Не оценил насилие и угрозы	Прямая угроза безопасности участника	Раздел 14. Раздельные встречи, безопасное пространство, передача в органы при необходимости
Согласился работать «по-быстрому» с уже принятым решением	Медиация превращается в оформление бумаги	Фиксировать на первой встрече, что соглашение должно быть результатом переговоров
Не взял согласие на составление соглашения сторон	Документ не исполняется или оспаривается	Явное согласие обеих сторон на фиксацию

13.2. Ошибки в процессе

Ошибка	Последствие	Как избежать
Встал на сторону «правого»	Процедура разрушена, вторая сторона уходит	Одинаковая глубина вопросов, отсутствие оценочных суждений
Давал юридические оценки	Нарушение ст. 15 Закона, риск ответственности	Формула: «это вопрос юриста, я могу записать вашу позицию»
Предлагал решение («давайте сделаем так...»)	Нарушение п. 5 ст. 11; стороны принимают чужую идею и не выполняют	Задавать вопросы, отражать, структурировать — не предлагать
Допускал агрессию, не останавливал	Эскалация, отказ от процедуры	Жёсткий протокол: правило разговора, пауза, последствие
Позволил стороне монополизировать время	Вторая сторона выходит из процесса	Таймер, правило «5 минут на ответ», структурированные очереди
Работал только с «сильной» стороной, потому что она платит	Конфликт интересов и репутационный крах	Оплата — не источник влияния. Это правило надо проговаривать на входе
Продолжал после отказа одной из сторон	Нарушение добровольности	Любой отказ — немедленно прекращаете, фиксируете письменно
Торопил к подписанию в конце сессии	Подпись без понимания → неисполнение	Тест на понимание: попросить пересказать своими словами
Не фиксировал договорённости письменно сразу	На следующей встрече «мы так не договаривались»	Итог каждой встречи — письменно, в тот же день
Открыто обсуждал содержание встречи с посторонними	Нарушение конфиденциальности	Правило: содержание не выходит из комнаты. Ни с кем.

13.3. Ошибки на этапе фиксации

- **Размытые формулировки.** «В разумный срок», «по согласованию», «при наличии возможности» — неисполняемо. Заменяйте на календарь.
- **Пропуски.** Забыли про общие счета, страховку, возврат вещей, долг по кредиту, «мелкие» расходы, ремонт, общие долги.
- **«Соглашение не подлежит исполнению в принудительном порядке».** Такая оговорка обесценивает весь документ. Если стороны на это идут — фиксируйте осознанно и письменно, с объяснением последствий.
- **Ошибка в реквизитах.** Опечатка в паспорте, ИНН, адресе — проблемы при исполнении и в суде.
- **Нет порядка на случай срыва.** Договорённость без «что делать, если не сделал» — это мечта, а не соглашение.

- **Подпись без расшифровки и без указания роли медиатора** — лишние вопросы и риск, что медиатора попытаются считать стороной.
- **Пропущены интересы детей** — если в соглашении регулируется жизнь детей, но не зафиксировано, что решение принято в их интересах, при разбирательстве это могут поставить под сомнение.

13.4. Ошибки после подписания

- пропали сразу после подписания — соглашение без сопровождения умирает в первые месяцы;
- не предупредили про судебную природу и про то, что для исполнения может понадобиться обращение в суд;
- не объяснили, что медиатор не гарантирует исполнения и не участвует в споре об исполнении в качестве арбитра.

13.5. Десять «красных флагов» на клиенте

1. клиент приходит с готовым текстом и требует подписать «как есть»;
2. клиент заранее называет «свою сумму» и не готов обсуждать;
3. партнёр «не приходит, потому что не звонил»;
4. в ходе встречи звучат угрозы, «я вам покажу»;
5. клиент хочет узнать «а что скажет суд»;
6. клиент требует «выбить» признание вины;
7. стороны уже заключили соглашение, но одна сторона «передумала» — и пришла пересмотреть через медиатора;
8. предмет спора — не развод, а сокрытие имущества или долги, которые нельзя урегулировать;
9. клиент торопит: «у меня завтра заседание»;
10. в договоре есть пункты, полностью противоречащие интересам несовершеннолетних.

14. Особые ситуации и красные флаги

14.1. Насилие, угрозы, запугивание

> **Правило абсолютное**
>
> Медиация **не проводится**, если есть насилие или угрозы. Медиация требует безопасности и добровольности; в этих условиях оба условия нарушены. При подозрении на насилие — работа в безопасном пространстве (раздельные встречи, отдельные кабинеты, сопровождение, план безопасности), и передача информации в органы там, где есть обязанность (защита прав детей, ст. 56 УПК в необходимых случаях, орган опеки и попечительства).

- Не встречайте стороны вместе без оценки риска.
- Не просите жертву «объяснить, что произошло» в присутствии агрессора.

- Не передавайте информацию о встрече третьим лицам без согласия — но и не молчите, если есть угроза жизни.
- Отработайте маршрут: куда звонить (112, полиция, «Насилию.нет», кризисные центры для женщин), кто сопровождает, где безопасно находиться ребёнку.
- Отдельный вопрос — **эмоциональное насилие** (газлайтинг, обесценивание, контроль). Оно юридически не «насилие», но разрушает переговоры. Признаки: сторона не может сформулировать свои интересы, говорит только «я не знаю» и «он/она решает». Здесь помогает работа с поддержкой (психолог) и отдельные сессии, чтобы у человека появился собственный голос.

14.2. Дети

- интересы детей — приоритет; соглашение, ухудшающее их положение, медиатор не фиксирует;
- информация от органов опеки, если спор касается прав ребёнка;
- не втягивайте ребёнка: ни в качестве «эксперта по отношениям родителей», ни в качестве посредника;
- при раздельном проживании после развода — держите в фокусе предсказуемость и стабильность, а не победу родителя.

14.3. Имущество скрыто или «непонятно»

Медиатор не расследование. Но он обязан задать вопрос: «Вы уверены, что перечислили всё имущество? Если что-то всплывёт позже, как, по-вашему, это повлияет на доверие между вами? Не лучше ли урегулировать это сейчас — с оценкой риска, чем потом?» Если стороны сознательно идут на сокрытие — это их право, но медиатор обязан зафиксировать в соглашении, что стороны действуют добросовестно, и предупредить о риске: сделка может быть оспорена, а доверие разрушено безвозвратно.

14.4. Сделка с иностранным элементом

Двойное гражданство, один из супругов — иностранец, ребёнок с двумя паспортами. Риски: признание брака, порядок вывоза ребёнка, алименты по международным соглашениям, отсутствие решения против суда в другой стране. Медиация может дать рамочное соглашение, но не заменяет международно-правовую экспертизу. Рекомендуйте привлечь юриста по международному семейному праву параллельно.

14.5. Предприниматель в паре

Раздел доли в ООО, долг перед партнёрами, общие клиенты, личная зарплата, вывод активов. Здесь почти всегда нужен независимый оценщик и налоговый консультант. Медиатор организует процесс: собрать документы → оценить → обсуждать варианты. Не оценивает сам.

14.6. Развод после длительного раздельного проживания

Часто стороны «уже разошлись», и спор только по деньгам и детям. Здесь темп другой: медиация работает как «договориться об оформлении», а не как «развестись». Не усложняйте: убирайте эмоциональные обсуждения, работайте по списку пунктов.

14.7. Повторные обращения

Если пара уже проходила медиацию (в том числе у другого медиатора) и пришла снова — не ведите процедуру так, будто её не было, но и не обсуждайте конфиденциальность чужого процесса. Спросите прямо: «Что изменилось с прошлого раза? Что должно быть иначе?» Если изменений нет — честно откажите.

15. Тайминг, деньги, границы работы

15.1. Сколько занимает развод в медиации

Ситуация	Количество встреч	Срок
Простой: нет споров об имуществе, дети маленькие, решение о разводе единогласное	2–3	2–4 недели
Средний: имущество, алименты, график общения	4–6	1,5–2 месяца
Сложный: бизнес, раздельное проживание, дети двух возрастов, спор в суде	6–10	3–5 месяцев
Спор уже в суде	4–8	до 60 дней (п. 3 ст. 13 Закона)

15.2. Прозрачность стоимости

- стоимость медиатора — не «за успех», а за процесс: фиксированная стоимость за встречу или за пакет сессий;
- расходы сторон по соглашению о проведении процедуры медиации — делятся поровну, если не согласовано иное (ст. 10 Закона);
- всегда проговаривайте: если процедура не даст результата, клиент идёт в суд и оплачивает второго юриста. Это надо назвать цифрой в самом начале, иначе это будет сюрприз и претензия.

15.3. Границы работы (что не входит)

- юридическое сопровождение и представительство;
- составление исков, отзывов, жалоб, договоров купли-продажи и дарения;
- бухгалтерский, налоговый, оценочный консалтинг;
- психологическая терапия, психотерапия, кризисная помощь;
- уголовная защита, сопровождение по уголовным делам;
- выездные и срочные консультации «по ходу» процесса (определяются договором).

16. Памятка на одну страницу

16.1. Чек-лист первой встречи

☐ Проговорила роль, добровольность, конфиденциальность

☐ Спросила про судебное дело: есть ли, какая стадия, сроки

☐ Спросила про детей: возраст, режим, кто с кем живёт

☐ Проверила риски: насилие, угрозы, самоизоляция, алкоголь

☐ Услышала обе версии хронологии

☐ Перевела «должен» в «хочет» и «нужно»

☐ Получила список вопросов к решению

☐ Определила формат: совместно / раздельно / смешанный

☐ Назначила срок и дату следующей встречи

☐ Письменно зафиксировала договорённости о следующих шагах

16.2. Чек-лист соглашения

☐ Реквизиты сторон полные и без ошибок

☐ Предмет и основание (соглашение о применении и о проведении процедуры)

☐ Каждый пункт имеет срок и порядок

☐ Есть раздел об ответственности за неисполнение

☐ Есть порядок разрешения разногласий

☐ Интересы детей отражены явно

☐ Приложения: график, опись, расписание, реквизиты

☐ Каждая сторона получила свой экземпляр

☐ Подпись медиатора с указанием роли

☐ Запланирован контрольный контакт

16.3. Десять правил на каждый день

1. Я не судья и не адвокат.

2. Я не даю правовых оценок.

3. Я не предлагаю решения — я задаю вопросы.

4. Каждый вопрос — обеим сторонам.

5. Пауза — не срыв.

6. Интересы детей — приоритет.

7. Всё сказанное — тайна, включая содержание для коллег.

8. Каждая договорённость — письменно и с датой.

9. Не тороплю подписать.

10. Моя работа — не выиграть, а чтобы они договорились.

> **Оговорка**
>
> Методичка отражает требования Федерального закона № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», Гражданского процессуального кодекса РФ (гл. 14.1), Семейного кодекса РФ и сложившуюся практику. Материал носит методический характер и не является юридической консультацией по конкретному делу. При подготовке текстов конкретных соглашений необходимо сверяться с актуальной редакцией закона и практикой конкретного суда.

Часть II. Углублённые кейсы: дети, имущество, содержание

Это самые частые и самые ответственные блоки. Прочитайте их, если в вашем деле есть хотя бы один из этих элементов.

6. Этап 3. Дети: режим, содержание, решения

> **Правило номер один во всей методичке**
>
> Интересы несовершеннолетних — приоритет. Медиатор не «выбирает сторону», но отказывает в договорённостях, которые явно ухудшают положение детей, и выносит этот вопрос на обсуждение. То же касается «победителя» в самом разводе: дети не должны быть инструментом или разменной монетой.

6.1. Что обязательно обсудить

- режим общения: конкретные дни и время, место, праздники, каникулы, дни рождения;
- переходы: как ребёнок уезжает к другому родителю, кто отвозит, где происходит;
- обмен информацией о здоровье, школе, кружках, достижениях;
- решения, которые принимаются вместе: крупные покупки, смена школы, медицинские процедуры, поездки за границу;
- источник стресса ребёнка: не превращать ребёнка в посредника между родителями, не просить передавать сообщения, не комментировать нового партнёра при ребёнке;
- участие в школьных мероприятиях, кружках, дни, когда ребёнок идёт в школу к одному из родителей — кто сопровождает.

6.2. Реплики, которые снимают напряжение вокруг детей

Медиатор: «Давайте договоримся: решения о детях не принимаются в споре, а принимаются по согласованному правилу. Правило записываем, и обе стороны следуют ему даже когда злитесь.»

Медиатор: «Мне важно понять, что нужно вашему ребёнку, а не что нужно вам в этом споре. Ребёнок не должен быть ни стороной, ни посредником, ни разменной монетой.»

Медиатор: «Представьте, что этот разговор состоится через год — что вы хотите видеть в режиме общения? Давайте зафиксируем это сейчас, пока вы оба ещё способны договариваться.»

Медиатор (в ответ на «я не хочу, чтобы она виделася с ним, он ей навредит»):

Медиатор: «Понимаю. Давайте посмотрим на это не через слова, а через факты: есть ли решения, которые вы принимаете вместе? Есть ли конкретные обстоятельства, которые вызывают у вас тревогу? Если да — договоримся о правилах и о том, как вы будете действовать, если они нарушатся.»

6.3. Ошибка, которая стоит дороже всего

Соглашение, в котором зафиксировано «ребёнок живёт со мной, второй родитель общается по своему усмотрению». Это не договорённость, это заготовка для нового конфликта через полгода. Режим — это расписание, а не пожелание.

7. Этап 4. Имущество и долги

7.1. Что медиатор делает

- **помогает сторонам оценить имущество: что входит, где зарегистрировано, на ком, есть ли обременения, доля в капитале бизнеса, вклад в ипотеку;**
- **переводит разговор в плоскость вариантов: «кто что получает и что с этим делает дальше»;**
- **проверяет исполнимость: сходится ли баланс, реально ли платить, не развалится ли схема при первом же сбое.**

7.2. Чего медиатор не делает

- **не оценивает рыночную стоимость квартиры, доли в ООО, акций — это задача оценщика; можно только рекомендовать независимую оценку, если стороны не могут договориться о цене;**
- **не делит имущество по «справедливой» формуле — медиатор не арбитр;**
- **не выявляет спрятанное имущество. Это работа адвоката и следственных действий. Задача медиатора — обратить внимание сторон на риски и на необходимость раскрытия, но не расследовать.**

7.3. Типовые модели, которые стоит держать в голове

Модель	Когда подходит	Риск
Раздел «50/50»	Простое имущество, нет бизнеса, стороны доверяют друг другу	Неравные доли вложений; налоговые и регистрационные сложности
Раздел с компенсацией	Квартира или доля в бизнесе переходят к одному, второй получает деньги	Просрочка платежей — нужен график и обеспечение
Продажа и деление выручки	Никто не готов управлять или никто не тянет	Долгий сценарий, нужна цена и срок реализации
Совместная собственность на период	Дети, ипотека, невозможность сразу разъехаться	Неопределённость; нужен точный срок и порядок расторжения
«Всё остаётся за одним, без выплат»	Простой случай, полное доверие	Потом нельзя вернуть своё — необратимость

7.4. Долги и ипотека

Медиатор: «Уточню: кредит оформлен на одного, но платят оба. Если так — давайте сразу договоримся о двух вещах: как делится платёж и что происходит, если платёж просрочен. Не "потом разберёмся", а конкретно.»

Медиатор: «Кто фактически будет платить в день, когда деньги придут? Не "сможет", а "будет" — и чем подстрахован на случай, если не сможет.»

7.5. Проверка исполнимости — «тест на трещину»

1. Можете ли вы это исполнить в ближайшие 3 месяца? (не когда-нибудь)
2. Если нет — что мешает, и есть ли вариант проще?
3. Что произойдёт, если исполнитель не сможет в один месяц? Есть ли в соглашении «подушка» или механизм (рассрочка, перенос, отсрочка)?
4. Зависит ли ваша договорённость от чужого решения (согласие банка, решение суда, продажа квартиры)? Тогда что будет, если оно не придёт?
5. Понятна ли вам, что именно вы будете делать 1-го числа каждого месяца?

8. Этап 5. Содержание (алименты) и его честность

8.1. Принцип

Медиатор не назначает алименты и не говорит «по закону это столько-то». Задача медиатора — помочь сторонам договориться о размере, форме и сроках так, чтобы это было реально, справедливо и устойчиво.

8.2. Что обсуждается

- фиксированная сумма или доля от дохода;
- дополнительные расходы на ребёнка: лечение, кружки, секции, одежда, отдых, транспорт, ДМС — по факту и с лимитом или по согласованию;
- порядок и сроки выплат, способ (перевод на карту, наличные — только расписка), «общая сумма» или «фиксированная + сверху»;
- участие в расходах в натуральном виде: «оплачиваю отпуск и секции из своих средств»;
- встречное обязательство: содержание в период, когда дети живут у второго родителя, — сокращается ли и на сколько.

8.3. Как обсуждать чувствительную тему

Медиатор: «Скажите, пожалуйста, без объяснений и без оценок — какую сумму вы можете платить ежемесячно так, чтобы это не разрушило ваш бюджет?»

Медиатор: «Я слышу, что сумма, которую вы называете, — это то, что нужно для ребёнка. А какую сумму вы действительно можете платить стабильно, месяц за месяцем?»

Медиатор: «Давайте разделим задачу: базовая сумма — то, что точно платится. Дополнительные расходы — по факту, с документами, один раз в квартал. Так вы оба защищены от скачков.»

Медиатор (к стороне, которая «не платит»): «Что должно произойти, чтобы платежи стали регулярными? Что вам мешает? Может, речь не о сумме, а о порядке?»

8.4. Красный флаг: долг по алиментам

Если есть задолженность и клиент хочет «закрыть её в соглашении» — осторожно: в соглашении надо прямо указать, что раздел не означает признания долга и не лишает права на взыскание (или наоборот — что стороны признают определённую сумму и обязуются её выплатить). Формулировки вроде «стороны не имеют взаимных претензий по алиментам» без оговорки о прошлом — типичная ловушка, которую медиатор обязан предупредить, а не сочинить.

Часть III. 52 ниши медиации

1. Расторжение брака (развод)
2. Раздел имущества при разводе
3. Споры о детях
4. Брачный договор
5. Семейные конфликты без развода
6. Конфликты «отцы и дети»
7. Усыновление/ удочерение (споры)
8. Наследственные споры
9. Раздел наследства
10. Оспаривание завещания
11. Долги наследодателя
12. Семейный бизнес и наследство
13. Споры между соседями
14. Споры между собственниками (ТСЖ/ ЖСК)
15. Споры при купле-продаже недвижимости
16. Споры с застройщиками
17. Арендные споры
18. Конфликты между партнёрами
19. Споры учредитель-директор
20. M&A (слияния и поглощения)
21. Корпоративные конфликты (рейдерство, выход)
22. Холдинг vs дочерняя компания
23. Индивидуальные трудовые споры
24. Коллективные трудовые споры
25. Споры между топ-менеджерами
26. Конфликты в коллективе (травля, харассмент)
27. Споры с банками
28. Споры со страховыми
29. Споры с МФО и коллекторами
30. Долговые споры (физ./ юр.)
31. Споры при банкротстве
32. Споры с налоговой (досудебное)
33. ДТП между участниками (без суда)
34. Споры со страховыми по ОСАГО/КАСКО

35. Споры с виновником ДТП (сверх лимита)

36. Споры с автосалонами и автосервисами

37. Возврат товара/услуги

38. Споры с УК ЖКХ

39. Споры с провайдерами и операторами связи

40. Споры с клиниками и образовательными учреждениями

41. Споры с клиниками (врачебные ошибки)

42. Споры по ДМС

43. Споры по договорам поставки

44. Споры по договорам подряда

45. Споры по аренде коммерческой недвижимости

46. Споры по оказанию услуг

47. Споры с франчайзи

48. Споры с госорганами (ограниченно)

49. Споры с муниципалитетами

50. Гражданско-правовые с публичными образованиями

51. Конфликты в школах

52. Споры с вузами

Семейная 7 ниш

1 Расторжение брака (развод)

Семейная · Сопровождение развода как альтернатива суду. Стороны сами договариваются о судьбе семьи — сроки, формат, последствия.

Кто клиент	**Супружеские пары (часто с детьми и имуществом), 28–55 лет. Москвичи и область с доходом средний+.**
Типовые кейсы	• **Развод после 15 лет брака, двое детей, ипотечная квартира.** • **Молодые (3 года брака), нет детей, но конфликт из-за раздела бизнеса мужа.** • **Супруги решили развестись мирно, но нужна помощь с договорённостями по алиментам и графику.** • **Один из супругов инициирует развод после измены — задача удержать от резких шагов.** • **Развод с иностранным гражданином, двойное гражданство детей.**
Специфика работы	**Медиатор не 'разводит', а помогает пройти эмоциональный пик, перевести конфликт в переговоры. Важно: не принимать сторону, особенно в вопросах детей. Учитывать интересы несовершеннолетних, даже если родители их не озвучивают.**
Подводные камни	**Высокая эмоциональная нагрузка, риск «перегореть». Соблазн дать оценочное суждение — категорически нельзя. Если есть признаки домашнего насилия — перенаправить в безопасный протокол, не медиация. Не работать без скрининга безопасности.**
Документы	**Свидетельство о браке, документы на имущество, справки о доходах, акты органов опеки (если были), характеристики с места учёбы детей, мед. заключения (при необходимости).**
Правовая база	**СК РФ, ФЗ-193 «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», ФЗ-127 «О защите прав ребёнка».**
Кого подключать	**Семейный адвокат (для оформления соглашения), нотариус (удостоверение), психолог (особенно детский, для оценки интересов ребёнка), органы опеки.**
Сроки и цена	**2–6 недель (2–4 сессии по 2–3 часа) · от 60 000 ₽ (1–3 сессии) до 180 000 ₽ (сложный кейс с детьми и имуществом)**
Рынок 2026	**Высокий и растёт: в Москве разводы составляют ~50% от браков. Альтернативные методы в тренде, особенно у платёжеспособной аудитории. Рост на 15–20% в год.**

2 Раздел имущества при разводе

Семейная · Цивилизованный раздел активов: недвижимость, авто, доли в бизнесе, ценные бумаги, вклады.

Кто клиент	**Пары с совместно нажитым имуществом от 5 млн ₽. Часто — собственники бизнеса, топ-менеджеры.**
Типовые кейсы	• **Раздел 4-комнатной квартиры и двух машин при наличии ипотеки.** • **Доля в ООО: один хочет долю, другой — компенсацию.** • **Коллекция антиквариата — как оценить и делить.** • **Загородный дом + участок + стройматериалы.** • **Криптоактивы и зарубежные счета.**
Специфика работы	**Требуется глубокое понимание гражданского и корпоративного права. Часто нужны независимые оценщики, эксперты по бизнесу. Медиатор помогает не просто разделить, а сохранить ликвидность активов.**
Подводные камни	**Скрытое имущество, активы за рубежом, недействительные сделки перед разводом. Опасность стать «арбитром» по стоимости — это не функция медиатора.**
Документы	**Выписки ЕГРН, справки из реестра акционеров, оценка независимого оценщика, выписки по банковским счетам, свидетельства о праве собственности, брачный договор (если есть).**
Правовая база	**ГК РФ (ст. 34, 38, 256), СК РФ (ст. 33–46), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, оценщик, налоговый консультант, нотариус (удостоверение соглашения).**
Сроки и цена	**4–10 недель (3–6 сессий) · от 80 000 ₽ до 300 000 ₽ (при крупных активах)**
Рынок 2026	**Очень высокий. Каждый третий развод в Москве — с разделом имущества. Особенно растёт сегмент 'бизнес + развод'.**

3 Споры о детях

Семейная · Место жительства ребёнка, порядок общения, алименты, вопросы образования и здоровья.

Кто клиент	Разведённые или разводящиеся родители, часто в остром конфликте.
Типовые кейсы	• Мать vs отец: ребёнок (5 лет) хочет жить с обоими попеременно. • Бабушка против родителей по вопросам воспитания. • Отказ одного родителя от общения — нужно восстановить контакт. • Алименты: перерасчёт при изменении дохода. • Переезд ребёнка в другой город/страну с одним из родителей.
Специфика работы	Самая чувствительная категория. Медиатор работает с интересами ребёнка, а не с позициями родителей. Иногда нужна встреча с ребёнком (с согласия и в присутствии психолога).
Подводные камни	Использование детей как инструмента давления, alien parenting, домашнее насилие. Не подменять собой психолога. При признаках абьюза — сообщать в органы опеки.
Документы	Свидетельство о рождении, решение суда (если есть), характеристики из школы/сада, медкарта, акты органов опеки, заключение психолога.
Правовая база	СК РФ (ст. 54–79, 80–120), ФЗ-124 «Об основных гарантиях прав ребёнка», Конвенция ООН о правах ребёнка.
Кого подключать	Детский психолог, адвокат по семейным делам, органы опеки, школьный психолог (для характеристики).
Сроки и цена	3–8 недель · от 50 000 ₽ до 150 000 ₽
Рынок 2026	Стабильно высокий. Проблема «alien parenting» на слуху, родители ищут мирные решения.

4 Брачный договор

Семейная · Составление, изменение или оспаривание брачного договора. Часто проходит через медиатора для согласования условий.

Кто клиент	**Пары, вступающие в брак с разным уровнем благосостояния, повторные браки, бизнес-партнёры.**
Типовые кейсы	• **Жених — владелец бизнеса, невеста — наёмный сотрудник: нужен баланс интересов.** • **Изменение брачного договора после рождения второго ребёнка.** • **Оспаривание договора: один из супругов считает его кабальным.** • **Раздел бизнеса в брачном договоре на случай развода.** • **Условия по содержанию при раздельном проживании.**
Специфика работы	**Договор составляется юристом, но медиатор помогает сторонам прийти к взаимоприемлемым условиям. Особенно важно при большой разнице в активах.**
Подводные камни	**Договор может быть признан недействительным (ст. 44 СК РФ) — нужно учитывать судебную практику. Не подменять юриста, а готовить почву.**
Документы	**Действующий брачный договор (если есть), документы на имущество, выписки по счетам, справки о доходах.**
Правовая база	**СК РФ (ст. 40–46), ГК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Семейный адвокат (составление текста), нотариус (удостоверение), оценщик.**
Сроки и цена	**2–4 недели · от 40 000 ₽ до 120 000 ₽ (составление/изменение)**
Рынок 2026	**Средний, но растёт. Молодые пары всё чаще думают о финансовой прозрачности. Корпоративный сегмент стабилен.**

5 Семейные конфликты без развода

Семейная · Конфликты между супругами, которые не хотят разводиться, но не могут договориться.

Кто клиент	**Супруги в кризисе, пары «на грани», семьи с длительным хроническим конфликтом.**
Типовые кейсы	**• Конфликт из-за распределения домашних обязанностей.** **• Свекровь вмешивается в воспитание.** **• Разные взгляды на финансы (один копит, другой тратит).** **• Супружеская неверность без намерения разводиться.** **• Кризис после рождения ребёнка.**
Специфика работы	**Здесь медиатор ближе к семейному психологу, но без терапевтической функции. Задача — восстановить диалог и договориться о правилах.**
Подводные камни	**Подмена психотерапии. Граница: медиация работает с конфликтом, а не с личностью. Если нужен психотерапевт — направлять.**
Документы	**Обычно не требуется, кроме документов на имущество (если обсуждается).**
Правовая база	**ФЗ-193, СК РФ (общие нормы о семье).**
Кого подключать	**Семейный психолог, психотерапевт, адвокат (при необходимости).**
Сроки и цена	**1–4 недели · от 30 000 ₽ до 80 000 ₽ (короткие сессии)**
Рынок 2026	**Растущий. После пандемии и в условиях стресса такие запросы увеличились.**

6 Конфликты «отцы и дети»

Семейная · Конфликты поколений в семье: дети vs родители, бабушки/дедушки vs родители, наследственные ожидания.

Кто клиент	**Взрослые дети 25–45 лет, пожилые родители, семьи с бизнесом или крупным имуществом.**
Типовые кейсы	• **Бизнес-империя отца: дети не могут поделить управление.** • **Взрослый сын не оправдывает ожиданий отца.** • **Родители vs невестка/зять.** • **Решение о переезде пожилого родителя в дом престарелых.** • **Конфликт из-за наследства «на берегу».**
Специфика работы	**Сложная психологическая работа: разные поколения, разные ценности. Медиатор помогает перевести эмоциональные претензии в конкретные договорённости.**
Подводные камни	**Глубокие семейные травмы. Нужен опыт работы с психологом. Не превращаться в психотерапевта.**
Документы	**Документы на имущество, завещания, учредительные документы семейного бизнеса.**
Правовая база	**СК РФ, ГК РФ (глава 62 о наследстве), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Психолог, семейный адвокат, нотариус.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 40 000 ₽ до 150 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний, стабильный.**

7 Усыновление/удочерение (споры)

Семейная · Споры между биологическими и приёмными родителями, конфликты по условиям усыновления.

Кто клиент	**Приёмные родители, биологические родители, опекуны, органы опеки.**
Типовые кейсы	• **Биологическая мать хочет восстановить родительские права.** • **Конфликт приёмных родителей с биологическими бабушкой/дедом.** • **Споры по тайне усыновления.** • **Конфликт между приёмным отцом и биологическим отцом по алиментам.** • **Ребёнок из детдома не принимает новую семью.**
Специфика работы	**Деликатная категория, требуется знание семейного и административного права. Часто нужно согласование с органами опеки.**
Подводные камни	**Высокая эмоциональность, риск травмы ребёнка. Без согласия опеки и психологов не работать.**
Документы	**Решение суда об усыновлении, акты органов опеки, заключение психолога, медкарта ребёнка.**
Правовая база	**СК РФ (глава 19), ФЗ-48 «Об опеке и попечительстве», ФЗ-124.**
Кого подключать	**Семейный адвокат, психолог, органы опеки, детский психиатр.**
Сроки и цена	**4–12 недель · от 60 000 ₽ до 180 000 ₽**
Рынок 2026	**Низкий, но стабильный. Не массовая ниша.**

Наследственная 5 ниш

8 Наследственные споры

Наследственная · Конфликты между наследниками по поводу наследства: доли, очерёдность, спор о составе.

Кто клиент	**Наследники первой и второй очереди, часто взрослые дети 35–60 лет.**
Типовые кейсы	**• Трое детей не могут поделить квартиру отца.** **• Супруга vs дети от первого брака.** **• Наследники по закону vs по завещанию.** **• Заявление о принятии наследства с пропуском срока.** **• Спор о составе наследства (что входит).**
Специфика работы	**Медиатор должен знать наследственное право. Часто спор — про ценности и отношения, не про деньги.**
Подводные камни	**Запутанные родственные связи, скрытые долги, завещания с подозрением на подделку. Не проводить экспертизу — перенаправлять.**
Документы	**Свидетельство о смерти, завещание (если есть), документы на имущество, выписка нотариуса о наследственном деле.**
Правовая база	**ГК РФ (часть 3, раздел V), ФЗ-193, Основы законодательства о нотариате.**
Кого подключать	**Нотариус (открытие дела), адвокат по наследству, оценщик, психолог.**
Сроки и цена	**4–10 недель · от 50 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Стабильно высокий. Наследственные споры не зависят от экономики.**

9 Раздел наследства

Наследственная · Раздел конкретного имущества: квартиры, бизнеса, долей.

Кто клиент	**Несколько наследников, имущество от 3 млн ₽.**
Типовые кейсы	• **Раздел бизнеса (доли в ООО) между наследниками.** • **Загородный дом + участок — как пользоваться.** • **Доли в квартире: один хочет жить, другой — продать.** • **Драгоценности и антиквариат.** • **Цифровые активы (аккаунты, криптовалюта).**
Специфика работы	**Практически = раздел имущества при разводе, но с привязкой к наследственному праву. Часто нужен бизнес-медиатор.**
Подводные камни	**Недействительные сделки перед смертью, наследники-«невидимки», долги.**
Документы	**Свидетельства о праве на наследство, документы на имущество, выписки ЕГРН/ЕГРЮЛ.**
Правовая база	**ГК РФ (часть 3), СК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Нотариус, корпоративный юрист, оценщик.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 60 000 ₽ до 250 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий. С переходом поколений в 2020-е число кейсов растёт.**

10 Оспаривание завещания

Наследственная · Подготовка медиации по спору о недействительности завещания — альтернатива суду.

Кто клиент	**Наследники, считающие завещание недействительным (или наоборот, отстаивающие его).**
Типовые кейсы	**• Завещание в пользу постороннего лица — дети не согласны.** **• Подозрение на недееспособность наследодателя.** **• Завещание написано под давлением.** **• Формальные нарушения (нет свидетелей, нет нотариуса).** **• Доказательства подделки подписи.**
Специфика работы	**Требуется серьёзная правовая подготовка. Медиатор — не эксперт по почерку, но помогает структурировать аргументы.**
Подводные камни	**Риск столкнуться с уголовным делом (мошенничество). Не выходить за рамки гражданского права.**
Документы	**Завещание, медкарты наследодателя, показания свидетелей, заключения экспертов.**
Правовая база	**ГК РФ (ст. 1130–1140), Основы законодательства о нотариате.**
Кого подключать	**Адвокат по наследству, почерковедческий эксперт, психиатр, нотариус.**
Сроки и цена	**6–16 недель · от 80 000 ₽ до 300 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний. Зависит от возрастной структуры населения.**

11 Долги наследодателя

Наследственная · Кто платит по долгам наследодателя, как распределить обязательства между наследниками.

Кто клиент	**Наследники, получившие имущество с долгами (ипотека, кредиты, поручительства).**
Типовые кейсы	**• Квартира в ипотеке, наследник один.** **• Потребительские кредиты, наследников несколько.** **• Долги по налогам.** **• Поручительство наследодателя — отвечает ли наследник.** **• Неизвестные долги, всплывающие после принятия наследства.**
Специфика работы	**Финансово-правовая медиация. Часто нужно согласование с банками.**
Подводные камни	**Риск банкротства наследника. Может потребоваться сопровождение процедуры банкротства.**
Документы	**Кредитные договоры, справки о задолженности, выписки ФССП.**
Правовая база	**ГК РФ (ст. 1175), ФЗ-127 «О банкротстве», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Финансовый управляющий, банковский юрист, адвокат по банкротству.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 40 000 ₽ до 120 000 ₽**
Рынок 2026	**Растёт. Рост кредитной нагрузки граждан → больше таких споров.**

12 Семейный бизнес и наследство

Наследственная · Преемственность семейного бизнеса: кто управляет, как делить прибыль, как готовить смену поколений.

Кто клиент	**Собственники бизнеса 50+, наследники 25–45 лет, семейные советы.**
Типовые кейсы	**• Отец хочет передать ООО сыну, но есть второй ребёнок. • Конфликт между основателем и его детьми-партнёрами. • Передача управления постепенно (3-5 лет). • Конфликт между ветвями семьи в бизнесе. • Подготовка «семейной конституции» бизнеса.**
Специфика работы	**Премиум-сегмент. Часто требуется команда: медиатор + корпоративный юрист + налоговый консультант + психолог.**
Подводные камни	**Высокая цена ошибки. Конфликт между «бизнес-логикой» и «семейной логикой».**
Документы	**Учредительные документы, корпоративный договор, финансовая отчётность, завещание, брачные договоры.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-14 «Об ООО», ФЗ-208 «Об АО», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, налоговый консультант, психолог, нотариус.**
Сроки и цена	**6–16 недель · от 100 000 ₽ до 300 000 ₽+ (корпоративный уровень)**
Рынок 2026	**Очень высокий в премиум-сегменте. Старение поколения собственников 90-х.**

Жилищная 5 ниш

13 Споры между соседями

Жилищная · Шум, границы участков, общие помещения, парковка, бытовые конфликты.

Кто клиент	**Жители МКД и частных домов, ТСЖ.**
Типовые кейсы	• **Шум от ремонта в новостройке.** • **Затопление с верхнего этажа — отказ возмещать.** • **Конфликт из-за парковочного места.** • **Загромождение общего коридора.** • **Курение на балконе — запах идёт к соседу.**
Специфика работы	**Бытовые конфликты с эмоциональной базой. Часто хватает 1–2 сессий. Медиатор помогает перевести личное в правовое.**
Подводные камни	**Риск эскалации (нарушение общественного порядка). При угрозах — не работать.**
Документы	**Выписка ЕГРН на квартиру, протоколы ТСЖ, акты о затоплении/повреждении.**
Правовая база	**ЖК РФ, ГК РФ (ст. 304, 305), КоАП РФ (по шуму), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Управляющая компания, ТСЖ, адвокат (при подготовке к суду), психолог.**
Сроки и цена	**1–3 недели · от 20 000 ₽ до 60 000 ₽ (малые кейсы)**
Рынок 2026	**Высокий и стабильный. Новостройки с тонкими стенами — постоянный источник споров.**

14 Споры между собственниками (ТСЖ/ЖСК)

Жилищная · Конфликты по управлению, общему имуществу, взносам, ремонту.

Кто клиент	**Члены ТСЖ/ЖСК, председатели, собственники коммерческих помещений в МКД.**
Типовые кейсы	**• Конфликт между жильцами и собственником магазина на 1 этаже.** **• Спор о взносах на капремонт.** **• Конфликт вокруг сдачи помещений в аренду.** **• Перевод жилого в нежилое без согласия.** **• Конфликт между председателем и активной группой.**
Специфика работы	**Знание жилищного права обязательно. Часто нужны собрания собственников и протоколы.**
Подводные камни	**Политизация конфликта. Соблазн «выиграть» для одной стороны.**
Документы	**Протоколы собраний, устав ТСЖ, техпаспорт дома, переписка с УК.**
Правовая база	**ЖК РФ (главы 6, 13, 14), ФЗ-193, ГК РФ.**
Кого подключать	**Жилищный юрист, оценщик, БТИ.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 40 000 ₽ до 120 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний, но стабильный.**

15 Споры при купле-продаже недвижимости

Жилищная · Конфликты между продавцом и покупателем: обнаруженные дефекты, обременения, срыв сделки.

Кто клиент	**Стороны сделок с недвижимостью от 5 млн ₽.**
Типовые кейсы	**• Покупатель обнаружил скрытые дефекты после сделки.** **• Сделка сорвана из-за обременения, не указанного в выписке.** **• Продавец не выписывается в срок.** **• Расхождение площади с документами.** **• Спор о мебели/технике — что остаётся.**
Специфика работы	**Часто — досудебное урегулирование перед подачей иска. Быстрое разрешение в интересах обеих сторон.**
Подводные камни	**Налоговые последствия (НДФЛ). Не помогать с уклонением от налогов.**
Документы	**Договор купли-продажи, выписка ЕГРН, акт приёма-передачи, технические документы.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 30), ФЗ-122 «О госрегистрации прав», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Риелтор (иногда), оценщик, налоговый консультант, адвокат.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 40 000 ₽ до 150 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий. Вторичный рынок Москвы активен.**

16 Споры с застройщиками

Жилищная · Недостатки новостройки, задержка сроков, несоответствие площади, отказ устранять дефекты.

Кто клиент	**Дольщики и покупатели квартир в новостройках.**
Типовые кейсы	• **Задержка сдачи дома на 9 месяцев.** • **Кривые стены и неработающая вентиляция.** • **Меньшая площадь, чем в договоре.** • **Отказ застройщика менять окна по гарантии.** • **Некачественная отделка от застройщика.**
Специфика работы	**Медиация часто инициируется как альтернатива суду (суд присуждает больше, но дольше). Медиатор ускоряет.**
Подводные камни	**Банкротство застройщика. Не обещать невозможного.**
Документы	**ДДУ, акт приёма-передачи, дефектная ведомость, переписка с застройщиком.**
Правовая база	**ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве», ГК РФ, ФЗ-193, Закон о защите прав потребителей.**
Кого подключать	**Юрист по ДДУ, эксперт-строитель, оценщик.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 100 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий. Новостройки продолжают строиться, число кейсов стабильно.**

17 Арендные споры

Жилищная · Споры между арендатором и арендодателем: задолженность, порча имущества, досрочное расторжение.

Кто клиент	Стороны договоров аренды жилья (коммерческая — в другой нише).
Типовые кейсы	• Арендатор не платит 3 месяца. • Арендодатель не делает ремонт. • Квартира сдана с долгами по ЖКХ. • Шум и жалобы соседей. • Выселение без оснований.
Специфика работы	Массовый сегмент. Хорошо автоматизируется, можно работать в формате коротких консультаций + медиация.
Подводные камни	Без договора — сложно. Не обещать решение, если нет документов.
Документы	Договор аренды, акт приёма-передачи, расписки, переписка.
Правовая база	ГК РФ (глава 34), ЖК РФ, ФЗ-193.
Кого подключать	Риелтор, юрист по жилью.
Сроки и цена	1–4 недели · от 25 000 ₽ до 70 000 ₽
Рынок 2026	Очень высокий. Москва — крупнейший рынок аренды в РФ.

Корпоративная 5 ниш

18 Конфликты между партнёрами

Корпоративная · Конфликты в партнёрском бизнесе: 50/50, неравные доли, стратегические разногласия.

Кто клиент	**Собственники малого и среднего бизнеса (оборот от 30 млн ₽).**
Типовые кейсы	**• Партнёры 50/50 хотят развивать бизнес в разных направлениях. • Один работает, другой — нет. • Стратегическое разногласие по привлечению инвестиций. • Неравный вклад — пересмотр долей. • Конфликт из-за расходов.**
Специфика работы	**Серьёзный сегмент. Медиатор должен понимать бизнес-процессы, финансы, корпоративное право.**
Подводные камни	**Смешение личных и деловых отношений. Часто нужен адвокат параллельно.**
Документы	**Устав ООО, корпоративный договор, протоколы собраний, финансовая отчётность, инвестсоглашения.**
Правовая база	**ФЗ-14 «Об ООО», ФЗ-208 «Об АО», ГК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, налоговый консультант, оценщик бизнеса.**
Сроки и цена	**4–10 недель · от 80 000 ₽ до 250 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий. Кризисы, пандемия, санкции — рост числа партнёрских конфликтов.**

19 Споры учредитель-директор

Корпоративная · Конфликт между собственниками и наёмным директором: стратегия, бонусы, контроль.

Кто клиент	**Учредители (иногда неактивные) и директора.**
Типовые кейсы	**• Учредитель хочет сменить директора.** **• Директор подозревается в выводе активов.** **• Бонусный конфликт.** **• Стратегические разногласия.** **• Конфликт после продажи компании.**
Специфика работы	**Часто требует команду: медиатор + корпоративный юрист + налоговый + аудитор.**
Подводные камни	**Риск выявления уголовного состава (мошенничество, уклонение от налогов). Признаки — в полицию, а не в медиацию.**
Документы	**Учредительные документы, протоколы, трудовой договор, отчётность.**
Правовая база	**ФЗ-14, ФЗ-208, ТК РФ, УК РФ (при подозрениях), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, аудитор, адвокат по экономическим делам.**
Сроки и цена	**6–14 недель · от 100 000 ₽ до 300 000 ₽+**
Рынок 2026	**Растёт. После 2022 года — много переделов собственности.**

20 M&A (слияния и поглощения)

Корпоративная · Медиация в сделках слияния/поглощения: согласование условий, разрешение разногласий при интеграции.

Кто клиент	**Стороны сделок M&A, инвестфонды, корпорации.**
Типовые кейсы	**• Разногласия по условиям earn-out. • Интеграция после слияния — конфликт культур. • Спор о цене при выходе партнёра. • Конфликт между менеджментом купленной и купившей компании. • Спор между со-инвесторами.**
Специфика работы	**Премиум-сегмент. Требуется опыт в корпоративных сделках.**
Подводные камни	**Регуляторные риски (ФАС). Высокая цена ошибки.**
Документы	**Term sheet, SHA, SPA, корпоративный договор, финмодель.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-14, ФЗ-208, ФЗ-135 «О защите конкуренции», ФЗ-193.**
Кого подключать	**M&A-юрист, инвестбанкир, оценщик, налоговый консультант.**
Сроки и цена	**6–14 недель · от 150 000 ₽ до 300 000 ₽+ (премиум)**
Рынок 2026	**Умеренно высокий. Активность M&A в РФ в 2026–2027 сохраняется.**

21 Корпоративные конфликты (рейдерство, выход)

Корпоративная · Защита от рейдерства, выход из состава участников, раздел бизнеса.

Кто клиент	**Миноритарии, выходящие участники, жертвы недружественных поглощений.**
Типовые кейсы	**• Миноритарий требует выкупа доли.** **• Рейдерская атака через формальные основания.** **• Конфликт при выходе из ООО (реальная стоимость доли).** **• Корпоративный шантаж.** **• Блокирование решений.**
Специфика работы	**Часто требуется быстрое реагирование. Медиатор + корпоративный юрист + безопасник.**
Подводные камни	**Уголовные риски. Высокая цена ошибки.**
Документы	**Учредительные документы, реестр участников, протоколы, корпоративный договор.**
Правовая база	**ФЗ-14, ФЗ-208, ГК РФ, ФЗ-193, УК РФ (при необходимости).**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, служба безопасности, аудитор.**
Сроки и цена	**6–16 недель · от 120 000 ₽ до 300 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий. Корпоративные войны — постоянная тема.**

22 Холдинг vs дочерняя компания

Корпоративная · Конфликты внутри холдинговых структур: распределение прибыли, контроль, налоги.

Кто клиент	**Управляющие компании, владельцы холдингов, дочерние структуры.**
Типовые кейсы	**• Дочка vs холдинг по распределению прибыли. • Конфликт по централизованным услугам (юр., IT, финансы). • Спор по трансфертным ценам. • Разные взгляды на стратегию. • Конфликт топ-менеджеров.**
Специфика работы	**Премиум. Требует глубокого понимания корпоративных и налоговых структур.**
Подводные камни	**Налоговые риски (трансфертное ценообразование, субсидиарная ответственность).**
Документы	**Корпоративная структура, внутренние регламенты, договоры между компаниями.**
Правовая база	**ГК РФ, НК РФ, ФЗ-14, ФЗ-208, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Налоговый юрист, корпоративный юрист, аудитор.**
Сроки и цена	**6–12 недель · от 150 000 ₽ до 300 000 ₽+**
Рынок 2026	**Средне-высокий.**

Трудовая 4 ниш

23 Индивидуальные трудовые споры

Трудовая · Увольнение, задержка зарплаты, дискриминация, изменение условий труда.

Кто клиент	**Работники и работодатели. Часто — средний и крупный бизнес.**
Типовые кейсы	• **Увольнение по соглашению vs по статье.** • **Задержка зарплаты 4 месяца.** • **Конфликт из-за перевода на другую должность.** • **Увольнение после декрета.** • **Дискриминация по возрасту.**
Специфика работы	**Знание ТК РФ обязательно. Часто медиация — до суда, чтобы избежать публичности.**
Подводные камни	**Трудовые инспекции. Не обещать невозможного работнику.**
Документы	**Трудовой договор, приказы, табели, расчётные листки.**
Правовая база	**ТК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Трудовой юрист, кадровик, трудовая инспекция.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий. Трудовые споры — постоянный поток.**

24 Коллективные трудовые споры

Трудовая · Забастовки, сокращения, конфликты профсоюзов с работодателем.

Кто клиент	**HR, профсоюзы, руководители предприятий.**
Типовые кейсы	• **Массовое сокращение на заводе.** • **Забастовка водителей автопарка.** • **Конфликт из-за новой системы оплаты.** • **Спор по коллективному договору.** • **Несогласие с графиком работы.**
Специфика работы	**Высокий уровень ответственности. Требуется опыт работы с группами.**
Подводные камни	**Эскалация. Публичность. Призывы к забастовке — на грани закона.**
Документы	**Коллективный договор, протоколы собраний, штатное расписание.**
Правовая база	**ТК РФ (глава 61), ФЗ-193, ФЗ-10 «О профсоюзах».**
Кого подключать	**Трудовой юрист, представители профсоюза, HR.**
Сроки и цена	**4–16 недель · от 100 000 ₽ до 300 000 ₽+**
Рынок 2026	**Средний. В крупных городах — регулярно.**

25 Споры между топ-менеджерами

Трудовая · Конфликты в руководстве компаний: стратегия, власть, бонусы.

Кто клиент	**C-level, акционеры.**
Типовые кейсы	• **Два вице-президента конфликтуют.** • **CEO vs CFO по бюджету.** • **Конфликт между основателем и наёмным CEO.** • **Борьба за пост.** • **Спор о компенсации.**
Специфика работы	**Премиум-ниша. Требует деликатности и опыта работы с элитой.**
Подводные камни	**Утечка информации, риски для репутации.**
Документы	**Контракты, бонусные схемы, акционерные соглашения.**
Правовая база	**ТК РФ, ГК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Executive coach, корпоративный юрист.**
Сроки и цена	**4–12 недель · от 150 000 ₽ до 300 000 ₽+**
Рынок 2026	**Растёт.**

26 Конфликты в коллективе (травля, харассмент)

Трудовая · Буллинг, моббинг, харассмент — медиация как способ восстановить рабочую среду.

Кто клиент	**HR-службы, руководители, пострадавшие сотрудники.**
Типовые кейсы	• **Конфликт между сотрудниками одного отдела.** • **Травля нового сотрудника.** • **Конфликт «свой-чужой» в коллективе.** • **Конфликт из-за личных отношений на работе.** • **Жалобы на руководителя.**
Специфика работы	**Требует понимания психологии. Часто работает в связке с психологом.**
Подводные камни	**Эскалация, повторные жалобы. Документировать каждую встречу.**
Документы	**Должностные инструкции, жалобы, объяснительные.**
Правовая база	**ТК РФ, ФЗ-193, локальные нормативные акты.**
Кого подключать	**HR, психолог, трудовой юрист.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 150 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий и растёт. Тема ментального здоровья на работе в тренде.**

Финансовая 6 ниш

27 Споры с банками

Финансовая · Кредиты, страховки при кредитах, вклады, навязанные услуги.

Кто клиент	**Заёмщики и вкладчики.**
Типовые кейсы	• **Навязанная страховка по кредиту.** • **Банк повысил ставку по ипотеке в одностороннем порядке.** • **Блокировка счёта по 115-ФЗ.** • **Списание средств без основания.** • **Вклад не выдают в срок.**
Специфика работы	**Знание банковского и потребительского законодательства.**
Подводные камни	**Банки часто затягивают. Медиация может ускорить, но банк может отказаться.**
Документы	**Кредитный договор, выписки по счёту, переписка.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-395-1 «О банках», ФЗ-115 «О противодействии легализации», ФЗ-193, Закон о защите прав потребителей.**
Кого подключать	**Финансовый омбудсмен, банковский юрист.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 25 000 ₽ до 70 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий. Банковские продукты усложняются.**

28 Споры со страховыми

Финансовая · ОСАГО, КАСКО, страхование жизни, недвижимости, бизнеса.

Кто клиент	**Страхователи (физ. и юр. лица).**
Типовые кейсы	**• Отказ в выплате по КАСКО.** **• Занижение выплаты по ОСАГО.** **• Страховой случай не признан.** **• Расторжение договора со штрафом.** **• Спор по страхованию жизни.**
Специфика работы	**Знание страхового законодательства. Часто идёт параллельно с судом.**
Подводные камни	**Бюрократия страховых. Финансовый омбудсмен — альтернатива.**
Документы	**Полис, заявление о страховом случае, отказ/расчёт, фото повреждений.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 48), ФЗ-40 «Об ОСАГО», ФЗ-193, Закон о защите прав потребителей.**
Кого подключать	**Страховой юрист, независимый оценщик, финансовый омбудсмен.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 25 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Стабильно высокий.**

29 Споры с МФО и коллекторами

Финансовая · Неправомерные действия коллекторов, микрозаймы, переуступка долга.

Кто клиент	**Заёмщики МФО.**
Типовые кейсы	• **Коллекторы звонят родственникам и на работу.** • **МФО начисляет скрытые проценты.** • **Долг переуступили неизвестному коллектору.** • **Психологическое давление.** • **Угрозы от коллекторов.**
Специфика работы	**Социально значимая ниша. Часто работа pro bono или за минимальную плату.**
Подводные камни	**Безопасность клиента. Не брать на себя функции защиты — направлять в ФССП, полицию, прокуратуру.**
Документы	**Договор займа, записи звонков (если есть), переписка.**
Правовая база	**ФЗ-230 «О защите прав и законных интересов физ.лиц при взыскании», ФЗ-151 «О микрофинансовой деятельности», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по защите прав потребителей, психолог, ФССП.**
Сроки и цена	**1–3 недели · от 20 000 ₽ до 50 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий. Массовый сегмент.**

30 Долговые споры (физ./юр.)

Финансовая · Споры о возврате долга между физическими и/или юридическими лицами.

Кто клиент	**Кредиторы и должники, B2B и B2C.**
Типовые кейсы	**• Заём между физ.лицами без расписки.** **• Долг по договору поставки.** **• Возврат предоплаты.** **• Спор по векселю.** **• Долг по расписке.**
Специфика работы	**Стандартная медиация. Часто — альтернатива судопроизводству.**
Подводные камни	**Без доказательств долга — сложно. Медиация помогает зафиксировать условия возврата.**
Документы	**Договор займа, расписка, переписка, платёжные документы.**
Правовая база	**ГК РФ (главы 42, 60), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Гражданский юрист, судебный пристав.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 100 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий.**

31 Споры при банкротстве

Финансовая · Конфликты между должником и кредиторами, оспаривание сделок, раздел имущества при банкротстве.

Кто клиент	**Банкроты (физ. и юр.), кредиторы, арбитражные управляющие.**
Типовые кейсы	• **Банкротство физ.лица — раздел имущества с супругом.** • **Спор кредиторов о порядке выплат.** • **Оспаривание сделок должника.** • **Привлечение контролирующих лиц.** • **Конфликт арбитражного управляющего с кредиторами.**
Специфика работы	**Знание банкротного права обязательно. Часто медиация возможна в рамках дела о банкротстве.**
Подводные камни	**Контроль арбитражного суда. Решения должны быть согласованы.**
Документы	**Реестр требований, отчёт управляющего, оспариваемые сделки.**
Правовая база	**ФЗ-127 «О банкротстве», ФЗ-193, ГК РФ.**
Кого подключать	**Арбитражный управляющий, банкротный юрист.**
Сроки и цена	**4–12 недель · от 60 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий. Число банкротств физ.лиц растёт.**

32 Споры с налоговой (досудебное)

Финансовая · Досудебное урегулирование с ФНС: доначисления, штрафы, блокировка счетов.

Кто клиент	**Юр.лица и ИП с налоговыми претензиями.**
Типовые кейсы	• **Доначисление НДС.** • **Блокировка счёта по 115-ФЗ.** • **Штраф за непредставление документов.** • **Спор по камеральной проверке.** • **Несогласие с актом налоговой.**
Специфика работы	**Медиация с госорганом ограничена (ст. 2 ФЗ-193). Возможна в части коммерческих споров с участием публичных образований.**
Подводные камни	**Закон ограничивает. Часто медиация — на этапе до подачи в суд.**
Документы	**Акт проверки, решение, возражения, переписка.**
Правовая база	**НК РФ, ФЗ-193, КАС РФ.**
Кого подключать	**Налоговый юрист, аудитор.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний, но растёт.**

ДТП 4 ниш

33 ДТП между участниками (без суда)

ДТП · Споры между участниками ДТП: возмещение сверх лимита, вина, моральный вред.

Кто клиент	**Участники ДТП, часто — автовладельцы.**
Типовые кейсы	• **Спор о вине в ДТП.** • **Возмещение сверх лимита ОСАГО.** • **Моральный вред.** • **Возмещение утраты товарной стоимости (УТС).** • **ДТП с коммерческим транспортом.**
Специфика работы	**Быстрая медиация. Важно зафиксировать договорённости юридически.**
Подводные камни	**Без документов ГИБДД — сложно. Не подменять автоюриста.**
Документы	**Справка ГИБДД, схема ДТП, фото/видео, заключение эксперта.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 59), ФЗ-40 «Об ОСАГО», ФЗ-193, КоАП РФ.**
Кого подключать	**Автоюрист, независимый оценщик, эксперт-трасолог.**
Сроки и цена	**1–4 недели · от 20 000 ₽ до 70 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий и стабильный.**

34 Споры со страховыми по ОСАГО/КАСКО

ДТП · Недоплата, отказ, затягивание выплаты.

Кто клиент	**Автовладельцы.**
Типовые кейсы	• **Недоплата по ОСАГО.** • **Отказ в выплате по КАСКО.** • **Затягивание сроков.** • **Некачественный ремонт по направлению страховой.** • **Спор о размере УТС.**
Специфика работы	**Знание ОСАГО и судебной практики. Часто — после отказа финансового омбудсмена.**
Подводные камни	**Бюрократия страховых. Эффективнее после прохождения омбудсмена.**
Документы	**Полис, заявление, отказ/расчёт, заключение эксперта.**
Правовая база	**ФЗ-40, ГК РФ, ФЗ-123 «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Финансовый омбудсмен, автоюрист.**
Сроки и цена	**2–4 недели · от 25 000 ₽ до 70 000 ₽**
Рынок 2026	**Стабильно высокий.**

35 Споры с виновником ДТП (сверх лимита)

ДТП · Когда страховой выплаты не хватает — взыскание разницы с виновника.

Кто клиент	**Потерпевшие в ДТП.**
Типовые кейсы	• **Дорогой автомобиль, лимита ОСАГО не хватает.** • **Моральный вред.** • **Возмещение вреда здоровью сверх лимита.** • **Возмещение УТС.** • **Возмещение расходов на лечение.**
Специфика работы	**Часто — альтернатива суду. Виновник не хочет судиться — готов платить.**
Подводные камни	**Нужна правовая квалификация для расчёта.**
Документы	**Решение/постановление по делу, расчёт ущерба, мед. документы.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-40, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Автоюрист, оценщик.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Стабильный.**

36 Споры с автосалонами и автосервисами

ДТП · Некачественный ремонт, навязанные услуги, дефекты нового авто.

Кто клиент	**Автовладельцы.**
Типовые кейсы	• **Некачественный ремонт автосервиса.** • **Навязанные допуслуги в автосалоне.** • **Дефект нового авто.** • **Срыв сроков ремонта.** • **Отказ в гарантии.**
Специфика работы	**Знание потребительского права и автомобильной сферы.**
Подводные камни	**Экспертиза качества ремонта.**
Документы	**Заказ-наряд, акт приёма-передачи, гарантийный талон, фото.**
Правовая база	**ГК РФ, Закон о защите прав потребителей, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Автоэксперт, юрист по ЗПП.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 25 000 ₽ до 70 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий.**

Потребительская 4 ниш

37 Возврат товара/услуги

Потребительская · Споры по возврату денег за товар/услугу ненадлежащего качества.

Кто клиент	**Потребители и продавцы.**
Типовые кейсы	• **Возврат некачественного товара в течение гарантии.** • **Возврат денег за услугу.** • **Обмен товара.** • **Возврат технически сложного товара.** • **Возврат дистанционной покупки.**
Специфика работы	**Массовый сегмент. Часто хватает одного-двух заседаний.**
Подводные камни	**Торговые сети упираются. Медиация иногда невозможна.**
Документы	**Чек, договор, переписка, фото товара.**
Правовая база	**Закон о защите прав потребителей, ГК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по ЗПП, Роспотребнадзор.**
Сроки и цена	**1–3 недели · от 15 000 ₽ до 50 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий.**

38 Споры с УК ЖКХ

Потребительская · Необоснованные начисления, некачественные услуги, общие собрания.

Кто клиент	**Собственники квартир, ТСЖ.**
Типовые кейсы	**• Завышенные тарифы.** **• Некачественная уборка.** **• Необоснованные доначисления.** **• Отказ в ремонте.** **• Конфликт с председателем.**
Специфика работы	**Часто — групповые споры (от лица нескольких собственников).**
Подводные камни	**ЖКХ — политическая тема. Деликатность.**
Документы	**Квитанции, протоколы собраний, переписка.**
Правовая база	**ЖК РФ, Закон о защите прав потребителей, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Жилищный юрист, эксперт ЖКХ.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 25 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий.**

39 Споры с провайдерами и операторами связи

Потребительская · Навязанные услуги, качество связи, возвраты.

Кто клиент	**Абоненты.**
Типовые кейсы	• **Навязанная подписка.** • **Плохое качество связи.** • **Необоснованные списания.** • **Отказ в расторжении.** • **Проблемы с роумингом.**
Специфика работы	**Массовый сегмент. Низкие суммы — нужна автоматизация.**
Подводные камни	**Операторы часто не идут на медиацию. Имеет смысл через Роспотребнадзор.**
Документы	**Договор, детализация, скриншоты.**
Правовая база	**Закон о защите прав потребителей, ФЗ-126 «О связи», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по ЗПП.**
Сроки и цена	**1–3 недели · от 15 000 ₽ до 50 000 ₽**
Рынок 2026	**Средне-высокий.**

40 Споры с клиниками и образовательными учреждениями

Потребительская · Качество услуг, отказ в возврате, договорные нарушения.

Кто клиент	**Пациенты/ученики, родители.**
Типовые кейсы	• **Некачественные курсы.** • **Отказ клиники вернуть деньги за неоказанную услугу.** • **Спор с частным детсадом.** • **Отчисление из вуза.** • **Конфликт с репетитором.**
Специфика работы	**Специфика — образование/медицина, требует понимания отрасли.**
Подводные камни	**Часто упирается в лицензирование.**
Документы	**Договор, оплата, документы об оказанной услуге.**
Правовая база	**Закон о защите прав потребителей, ФЗ-273 «Об образовании», ФЗ-323 «Об основах охраны здоровья», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по ЗПП, лицензирующий орган.**
Сроки и цена	**2–4 недели · от 20 000 ₽ до 60 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний, стабильный.**

Медицинская 2 ниш

41 Споры с клиниками (врачебные ошибки)

Медицинская · Врачебные ошибки, некачественные услуги, причинение вреда здоровью.

Кто клиент	**Пациенты и клиники (в т.ч. страховые компании).**
Типовые кейсы	• **Врачебная ошибка при операции.** • **Неправильная диагностика.** • **Вред здоровью от лечения.** • **Навязанные услуги в клинике.** • **Отказ в медицинской помощи.**
Специфика работы	**Требуется медицинская экспертиза. Медиатор — не врач, но помогает структурировать.**
Подводные камни	**Очень высокие риски. Часто медиация не подходит — суд нужен.**
Документы	**Медкарта, выписки, заключение эксперта, договор на услуги.**
Правовая база	**ФЗ-323 «Об основах охраны здоровья», ГК РФ (глава 59), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Медицинский адвокат, медэксперт, страховая компания.**
Сроки и цена	**4–10 недель · от 60 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий и растёт.**

42 Споры по ДМС

Медицинская · Отказ в оплате лечения, навязанные услуги, спор со страховой.

Кто клиент	**Застрахованные работники и работодатели.**
Типовые кейсы	• **Страховая отказала в дорогой операции.** • **Ограниченный перечень клиник.** • **Навязанные допуслуги.** • **Корпоративный ДМС — спор работодателя со страховой.** • **Отказ в стоматологии по ДМС.**
Специфика работы	**Пересекается с финансовой медиацией (споры со страховыми).**
Подводные камни	**Корпоративные договоры сложнее индивидуальных.**
Документы	**Полис ДМС, программа страхования, отказ.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 48), ФЗ-193, Закон о защите прав потребителей.**
Кого подключать	**Страховой брокер, юрист.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Стабильный.**

Коммерческая (B2B) 5 ниш

43 Споры по договорам поставки

Коммерческая (B2B) · Поставка товаров: качество, сроки, оплата, недопоставка.

Кто клиент	**Поставщики и покупатели B2B.**
Типовые кейсы	• **Поставка некачественного товара.** • **Задержка оплаты.** • **Недопоставка.** • **Спор о качестве при приёмке.** • **Возврат товара.**
Специфика работы	**Знание ГК и ВЭД-сделок (если импорт). Часто суммы споров от 1 млн ₽.**
Подводные камни	**Сложная доказательная база (ТТН, акты, переписки).**
Документы	**Договор, ТТН, акты приёмки, переписка.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 30), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Корпоративный юрист, логист.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Очень высокий.**

44 Споры по договорам подряда

Коммерческая (B2B) · Строительный подряд, ремонт, выполнение работ.

Кто клиент	**Заказчики и подрядчики.**
Типовые кейсы	• **Задержка строительства.** • **Некачественные работы.** • **Спор об объёме работ.** • **Неоплата.** • **Отказ от договора в одностороннем порядке.**
Специфика работы	**Знание строительного права и смет. Часто нужна техническая экспертиза.**
Подводные камни	**Банкротство подрядчика. Некачественная экспертиза.**
Документы	**Договор подряда, акты КС-2, КС-3, журнал работ.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 37), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Строительный юрист, сметчик, эксперт.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 250 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий.**

45 Споры по аренде коммерческой недвижимости

Коммерческая (B2B) · Аренда офисов, складов, торговых площадей.

Кто клиент	**Арендаторы и арендодатели.**
Типовые кейсы	• **Неоплата аренды.** • **Досрочное расторжение.** • **Спор по ремонту.** • **Удержание имущества.** • **Передача помещения.**
Специфика работы	**Знание коммерческой аренды, часто связано с закрытием/открытием бизнеса.**
Подводные камни	**Большие суммы (от 500 тыс. ₽/мес).**
Документы	**Договор аренды, акты, переписка.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 34), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Коммерческий юрист, брокер.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 50 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий.**

46 Споры по оказанию услуг

Коммерческая (B2B) · Маркетинг, IT, консалтинг, бухгалтерия, юруслуги.

Кто клиент	**Заказчики и исполнители B2B.**
Типовые кейсы	• **Некачественный маркетинг.** • **Срыв IT-проекта.** • **Бухгалтерские ошибки.** • **Неоплата.** • **Спор по ТЗ.**
Специфика работы	**Требует понимания отрасли. Медиатор с юридическим/IT-бэкграундом в преимуществе.**
Подводные камни	**Оценка качества услуги субъективна.**
Документы	**Договор, ТЗ, акты, переписка.**
Правовая база	**ГК РФ (глава 39), ФЗ-193.**
Кого подключать	**Отраслевой юрист.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 40 000 ₽ до 150 000 ₽**
Рынок 2026	**Высокий.**

47 Споры с франчайзи

Коммерческая (B2B) · Конфликты в франчайзинговых сетях: роялти, стандарты, прекращение.

Кто клиент	**Франчайзеры и франчайзи.**
Типовые кейсы	• **Спор по роялти.** • **Конфликт из-за стандартов сети.** • **Прекращение франшизы.** • **Конкуренция после прекращения.** • **Возврат паушального взноса.**
Специфика работы	**Знание франчайзинга и коммерческого права.**
Подводные камни	**Конкурентные ограничения — на грани закона.**
Документы	**Договор франшизы, финансовые отчёты.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-193, антимонопольное законодательство.**
Кого подключать	**Юрист по франчайзингу.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 60 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний, но растёт.**

Административная 3 ниш

48 Споры с госорганами (ограниченно)

Административная · По ст. 2 ФЗ-193 медиация ограничена в спорах с публичными образованиями. Возможна в гражданско-правовых отношениях.

Кто клиент	**Юр.лица, ИП.**
Типовые кейсы	• **Госконтракт — спор с заказчиком.** • **Договор аренды гос.имущества.** • **ГЧП-проекты.** • **Спор по лицензии.** • **Конфликт вокруг субсидий.**
Специфика работы	**Нужно точно знать границы (ст. 2 ФЗ-193). Госорганы не всегда соглашаются.**
Подводные камни	**Не пытаться медиацию там, где она запрещена.**
Документы	**Договоры с госорганами, переписка.**
Правовая база	**ФЗ-193 (ст. 2), ГК РФ, БК РФ.**
Кого подключать	**Административный юрист.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний.**

49 Споры с муниципалитетами

Административная · Земельные вопросы, разрешения на строительство, муниципальные услуги.

Кто клиент	**Застройщики, собственники земли.**
Типовые кейсы	• **Отказ в разрешении на строительство.** • **Спор по аренде земли.** • **Изменение зонирования.** • **Снос самовольной постройки.** • **Спор по кадастровой стоимости.**
Специфика работы	**Муниципалитеты часто затягивают. Медиация — если есть горизонтальные договорённости.**
Подводные камни	**Политика. Публичность.**
Документы	**Кадастровые документы, разрешения, переписка.**
Правовая база	**ЗК РФ, ГрК РФ, ФЗ-131 «О местном самоуправлении», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Земельный юрист, кадастровый инженер.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 50 000 ₽ до 150 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний.**

50 Гражданско-правовые с публичными образованиями

Административная · Споры, где сторона — публичное образование, но характер отношений — гражданско-правовой.

Кто клиент	**Юр.лица, ИП, иногда физ.лица.**
Типовые кейсы	**• Госконтракт на поставку.** **• Субсидия — условия получения.** **• ГЧП/концессия.** **• Спор по концессионному соглашению.** **• Муниципальный заказ.**
Специфика работы	**Нужна экспертиза в госзакупках и публичном праве.**
Подводные камни	**ФАС, прокуратура. Чувствительные категории.**
Документы	**Контракты, акты, переписка.**
Правовая база	**ГК РФ, ФЗ-44 «О контрактной системе», ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по госзакупкам.**
Сроки и цена	**3–8 недель · от 60 000 ₽ до 200 000 ₽**
Рынок 2026	**Средне-высокий.**

Школьная 2 ниш

51 Конфликты в школах

Школьная · Ученик-учитель, родитель-учитель, между учениками, буллинг.

Кто клиент	**Школы, родители, ученики.**
Типовые кейсы	• **Буллинг в классе.** • **Конфликт учителя с родителем.** • **Несправедливая оценка.** • **Конфликт между учениками.** • **Зачисление в школу.**
Специфика работы	**Часто — pro bono или по социальной цене. Нужен выход на школьные службы примирения.**
Подводные камни	**Дети — особая аудитория. Психолог обязателен.**
Документы	**Характеристики, объяснительные, протоколы.**
Правовая база	**ФЗ-273 «Об образовании», ФЗ-124, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Школьный психолог, социальный педагог, уполномоченный по правам ребёнка.**
Сроки и цена	**1–4 недели · от 20 000 ₽ до 60 000 ₽ (для школ) или бесплатно (социальный проект)**
Рынок 2026	**Очень высокий. Тема буллинга в фокусе.**

52 Споры с вузами

Школьная · Отчисление, качество образования, платное обучение.

Кто клиент	**Студенты и вузы.**
Типовые кейсы	• **Незаконное отчисление.** • **Возврат денег за обучение.** • **Конфликт с преподавателем.** • **Качество дистанционного обучения.** • **Конфликт между студентами.**
Специфика работы	**Знание образовательного права. Часто — до суда.**
Подводные камни	**Академические свободы вузов. Не подменять адвоката.**
Документы	**Договор на обучение, приказы, переписка.**
Правовая база	**ФЗ-273, ГК РФ, ФЗ-193.**
Кого подключать	**Юрист по образовательному праву.**
Сроки и цена	**2–6 недель · от 30 000 ₽ до 80 000 ₽**
Рынок 2026	**Средний.**

Часть IV. Вопросы и ответы

65 вопросов. Сгруппированы по темам: общие и методические, переговоры и техника, дети, имущество и деньги, безопасность и этика, документы, деньги и клиент, ниши.

Общие 18 вопросов

Что такое медиация простыми словами?

Медиация — это процедура, в которой независимый и беспристрастный посредник (медиатор) помогает сторонам самим договориться. Медиатор не решает спор, не выносит решение и не занимает чью-либо сторону: он создаёт условия, в которых разговор становится безопасным, а договорённость — возможной. Результат — письменное соглашение, которое стороны подписывают добровольно.

Чем медиация отличается от переговоров?

Переговоры — это то, что стороны ведут сами, без третьего лица. Медиация — это те же переговоры, но структурированные: с правилами, с нейтральным ведущим, с фиксацией договорённостей и с защитой от эскалации. Разница не в существе, а в дисциплине процесса.

Чем медиация отличается от суда?

В суде решает судья по правилам доказательств, и решение может не совпасть с тем, чего хотят стороны. В медиации решают стороны, по своим интересам, и вправе получить то, что суд, скорее всего, не дал бы: например, график общения с ребёнком, который подходит обеим семьям, или гибкий график выплат вместо фиксированной суммы. Суд при этом может утвердить такое соглашение.

Чем медиация отличается от третейского суда и арбитража?

Третейский суд и арбитраж — это судебная форма разрешения спора: там есть судья (арбитр), который выносит обязательное для сторон решение. Медиатор не обладает какой-либо властью — он не может обязать, присудить или принудить. Отсюда главное отличие: решение принимают стороны, и только если они договорились.

Кто может быть медиатором по закону?

На непрофессиональной основе — любое дееспособное лицо старше 18 лет без судимости. На профессиональной основе — лицо старше 25 лет с высшим профессиональным образованием, прошедшее курс обучения по программе подготовки медиаторов (ст. 15, 16 Федерального закона № 193-ФЗ). Медиатором не могут быть лица, замещающие государственные и муниципальные должности, и те, кто лично или косвенно заинтересован в результате спора.

Может ли медиатор заниматься юридической практикой?

Да, но не в рамках самой процедуры. Закон прямо запрещает медиатору оказывать стороне юридическую, консультационную или иную помощь и быть представителем стороны (ст. 15 Закона). Вне процедуры медиатор — обычный профессионал. На практике это означает: договор на медиацию и договор на юридическое сопровождение должны быть разными документами, и их нельзя смешивать в одном листе.

Обязательно ли проходить обучение, чтобы работать медиатором?

Для профессиональной деятельности — да, и закон требует подтверждённого курса подготовки медиаторов. Для непрофессиональной — формального требования нет. Но профессиональная подготовка отличается от знаний юриста: она про коммуникацию, управление конфликтом, структуру переговоров и самоконтроль.

Чем медиатор отличается от психолога?

Психолог работает с состоянием человека: тревогой, гневом, травмой. Медиатор работает с процессом: как стороны договариваются и как зафиксировать результат. Психолог не ведёт переговоры о содержании соглашения, медиатор не лечит. В сложных случаях они работают вместе: медиатор приглашает психолога на отдельную сессию, а сам продолжает переговоры.

Чем медиатор отличается от адвоката?

Адвокат защищает интересы одной стороны и строит позицию для суда. Медиатор работает с обеими сторонами и строит соглашение, которое устроит обеих. Адвокат может быть полезен в медиации как отдельный консультант, но не может быть медиатором того же дела.

Сколько длится процедура медиации?

Стороны должны стремиться завершить процедуру не более чем за 60 дней; предельный срок — 180 дней с момента заключения соглашения о проведении процедуры медиации (п. 1, 3 ст. 13 Закона). Если спор уже передан в суд, срок — не более 60 дней. На практике простой развод укладывается в 2–4 недели, сложный кейс с имуществом и детьми — в 2–5 месяцев.

Что делать, если стороны не договорились?

Это нормальный и законный исход. Медиация — добровольная процедура, её отсутствие результата не является неудачей медиатора. Практически: вы фиксируете, на чём стороны разошлись, отдаёте им письменный протокол разногласий (с их согласия) и рекомендуете путь дальше. Часть договорённостей всё равно фиксируется — и это тоже ценно.

Можно ли проводить медиацию, если дело уже в суде?

Да, и это часто самый эффективный вариант. Спор может быть передан на примирительные процедуры по заявлению сторон или по предложению суда (ст. 153.1, 153.2 ГПК РФ). Пока процедура идёт, суд выносит определение о её проведении и при необходимости откладывает разбирательство. Если стороны достигают соглашения, оно оформляется как соглашение о примирении, утверждается судом, дело прекращается, выдаётся исполнительный лист.

Правда ли, что медиация вне суда не прерывает срок исковой давности?

Да. Это важнейшая практическая деталь. При заключении соглашения о примирении в суде течение срока исковой давности прерывается (ст. 153.1 ГПК РФ). Медиация как самостоятельная процедура такого эффекта не даёт. Значит, если клиент боится «пропустить срок» — работайте через соглашение о примирении в суде либо заранее решайте вопрос с подачей иска. Это обязательно проговаривается на первой встрече.

Что даёт соглашение о медиации по сравнению с обычной распиской?

Медиативное соглашение — это гражданско-правовая сделка (отступное, новация, прощение долга, зачёт, возмещение вреда — п. 4 ст. 12 Закона). Оно может быть исполнено принудительно, но не является основанием для отказа от иска и не прекращает уже поданное дело. Соглашение о примирении в суде — процессуальный документ: оно утверждается судом, дело прекращается, исполнительный лист выдаётся автоматически.

Нужно ли согласие обеих сторон для начала процедуры?

Да, процедура медиации основана на принципе добровольности. Обе стороны должны подписать соглашение о проведении процедуры медиации. Никакая сторона не может быть «втянута» в медиацию. Отказ одной из сторон в любой момент — законное право, и медиатор обязан немедленно прекратить процедуру.

Чем соглашение о применении процедуры медиации отличается от соглашения о проведении?

Соглашение о применении — это предварительный документ: стороны договариваются, что при возникновении спора будут использовать медиацию (может быть включено в любой договор). Соглашение о проведении — документ под конкретный спор: в нём предмет, медиатор, порядок, расходы и сроки (ст. 8 Закона). Оба документа нужны для полноценной процедуры.

Как оформить соглашение о проведении процедуры медиации?

В письменной форме, в нём обязательно: 1) предмет спора; 2) сведения о медиаторе (или организации); 3) порядок проведения процедуры; 4) условия участия сторон в расходах; 5) сроки проведения процедуры (п. 2 ст. 8 Закона). Подписывают обе стороны. Документ должен быть подписан до начала первой встречи.

Кто платит за медиацию?

Как правило, стороны — поровну, либо по договорённости (часто 50/50). Сами стороны в соглашении о проведении процедуры фиксируют, как распределяются расходы на её проведение, включая транспортные и другие расходы (ст. 10 Закона). Отдельно оплачиваются приглашённые эксперты, оценщики, юристы — это расходы сторон, и медиатор не должен решать за них, кто и сколько платит: помогает оформить прозрачную смету.

Переговоры 9 вопросов

Как начать первую встречу, если обе стороны враждебны?

Не с претензий. Структура первой встречи: (1) 10 минут — рамка и правила; (2) 15 минут — хронология «как было» по очереди, без перебиваний; (3) 20 минут — что для каждого важно; (4) 20 минут — список вопросов к решению; (5) 10 минут — договорённости о следующих шагах. Правило «говорит один» и «пауза не наказание» снимает бóльшую часть напряжения.

Что делать, если сторона молчит?

Замолчавшая сторона — самая опасная для процедуры. Способы: (1) отдельная сессия — 20–30 минут; (2) письменные три пункта «что для меня важно»; (3) переформулировать вопрос так, чтобы на него можно было ответить «да/нет»; (4) обратить внимание на язык тела и мягко спросить, что мешает. Формула: «Я замечаю, что вы много слушаете. Мне важно понять вашу позицию — иначе я рискую договориться не про то».

Как работать с эмоциями и криком?

Не спорить с эмоцией, а сузить фокус: «Мы сейчас обсуждаем сразу десять вещей. Возьмём одну — главную на сегодня». Ввести заранее agreed стоп-сигнал (слово или жест) для паузы. При угрозах — работа в безопасном пространстве (раздельные встречи), а не продолжение совместной сессии. Эмоция — это данные, а не препятствие: она показывает, где больно.

Как перевести разговор с «должен» на «хочу»?

Через вопрос «что за этим стоит» и «что это изменит». «Мне должна 500 тысяч» → «Что значит для вас получить эти деньги? Что вы с ними сделаете?» → «Что вы будете чувствовать, если будет 300?» Разница между позицией («получить 500») и интересом («чувствовать, что со мной справедливо поступили») — это и есть пространство для сделки.

Что делать, если стороны заранее «закрылись» и не хотят говорить?

Работать с сопротивлением, а не с содержанием. Приём: начать с того, что не вызывает сопротивления (процедура, цели, календарь), и дать «безопасный» предмет — например, что для каждого важно в общем, а не в споре. Часто прорыв даёт не содержание, а признание: «скажите, что для вас самое обидное в этой ситуации».

Можно ли медиатор предлагать варианты решения?

Нет. Закон прямо запрещает медиатору вносить предложения по урегулированию, если стороны не договорились об ином (п. 5 ст. 11 Закона). Медиатор задаёт вопросы, отражает, структурирует, суммирует — но не приносит «свои» решения. Если стороны сами просят «подсказать, как лучше», формула такая: «Я не могу предлагать варианты, но могу помочь вам сформулировать ваши. Давайте сначала соберём, чего хочет каждый».

Как закончить встречу, если договорённостей нет?

Правило: не заканчивать «в пустоте». Зафиксируйте три вещи: где вы сошлись (даже если это только «мы договорились продолжать»), что осталось спорным, кто и что готовит к следующей встрече. Это даёт клиенту ощущение движения и не даёт процедуре умереть. В конце каждой встречи — письменный итог, отправленный в тот же день.

Сколько длится одна сессия и сколько их нужно?

Первая (диагностика) — 90 минут. Рабочие — 2–3 часа с перерывами. Отдельные сессии — 30–40 минут. Всего по простому делу 2–4 сессии, по сложному с детьми и имуществом 6–10. Больше 3,5 часов подряд продуктивность падает: внимание истощается, решения ухудшаются.

Нужно ли готовить «домашнее задание» между встречами?

Да, и это лучший инструмент прогресса. Типовые задания: собрать документы на имущество, список долгов, расчёт ежемесячного бюджета, обдумать варианты по графику общения с детьми, подготовить вопросы по алиментам. Задание даётся письменно, с дедлайном и с указанием, зачем оно нужно.

Дети 4 вопросов

Как защитить интересы детей в процедуре?

Спросите себя: это решение ребёнку лучше, чем любой из вариантов, которые он получил бы в суде? Дети — не сторона и не посредник, и их мнение взрослых не должно становиться оружием. Отдельно проговорите: кто и как сообщает ребёнку о договорённостях, что ребёнку не нужно знать, и как избежать того, чтобы он стал «шпионом» одного из родителей.

Что делать, если один родитель отказывается общаться с ребёнком?

Это больной вопрос, и он почти всегда связан с обидой. Работайте с интересами ребёнка: «Что ребёнок теряет, когда не видится с тобой?» Часто выясняется, что отказ — следствие невозможности общения без конфликта. Предложите сначала минимальный формат (видеозвонок 15 минут по вторникам), затем расширять. Если отказ устойчивый — работайте отдельно с этим родителем над причинами, при необходимости с психологом.

Как договориться об алиментах, если есть разные ожидания?

Разделите задачу на две: базовая фиксированная сумма — то, что платится стабильно месяц за месяцем; и дополнительные расходы — по факту, с документами, раз в квартал. Так разговор становится конкретным. Ключевой вопрос: «Какую сумму вы можете платить так, чтобы это не разрушило ваш бюджет?» — про устойчивость, а не про справедливость. И обязательно: что происходит, если платёж просрочен.

Что должно быть в соглашении о содержании ребёнка?

Размер и форма (фиксированная сумма или доля дохода), сроки и способ выплат, порядок дополнительных расходов (лечение, кружки, одежда, отдых — с лимитом или по согласованию), что входит в «общую» сумму, как учитываются выплаты сверх, и ответственность за просрочку. Размытые формулировки («в разумном срок») не работают — нужны календарные даты.

Дildren 1 вопросов

Можно ли медиатору встречаться с ребёнком?

Медиатор не психолог и не эксперт по детям. Встреча с ребёнком возможна только в особом формате — с согласия родителей и присутствием психолога, и её целью не является «выяснение, где ребёнок живёт лучше». Чаще медиатор работает с информацией: заключения специалистов, характеристики, мнение психолога. Если ребёнок уже достаточно большой, его мнение учитывается, но не определяет.

Имущество 6 вопросов

Может ли медиатор оценить стоимость квартиры или доли в бизнесе?

Нет. Оценка — работа независимого оценщика, а налоговые последствия — работа налогового консультанта. Медиатор может предложить сторонам провести оценку и заранее договориться, чью оценку они принимают как базу. Опасность для медиатора: любые его цифры превращаются в его «предложение», а это запрещено.

Что делать, если есть сомнения в полноте имущества?

Медиатор не расследование. Но он обязан задать вопрос вслух: «Вы уверены, что перечислили всё? Если что-то всплывёт позже, как это повлияет на доверие между вами?» Если стороны сознательно идут на сокрытие — это их право, но в соглашении стоит зафиксировать, что стороны действуют добросовестно, и предупредить о риске: сделка может быть оспорена, а отношения разрушены безвозвратно.

Как делить имущество, если один — собственник бизнеса?

Доли в ООО, личная зарплата, выведенные активы, общие клиенты и обязательства перед партнёрами — всё это требует документов и оценки. Организуйте процесс: собрать документы → заказать независимую оценку → обсуждать варианты. Варианты: продать и разделить выручку; передать долю с компенсацией; выделить активы. Медиатор организует обсуждение, но не оценивает.

Что делать с общей ипотечной квартирой после развода?

Три базовых сценария: (1) остаётся за одним, второй получает компенсацию; (2) продаётся — долг делится пропорционально, выручка делится; (3) остаётся в общей долевой собственности на период. В каждом случае нужен график платежей и ответ на вопрос: «Что произойдёт, если платёж просрочен?» Без этого любая схема разваливается в первый же месяц.

Что делать с долгами?

Разделить: (1) долги, возникшие в браке (общие по закону); (2) долги, взятые лично; (3) долги, по которым есть спор о том, чьи они. По каждому — кто платит, в каком размере, в какие сроки. Отдельно: солидарная ответственность по кредиту — если один платит за обоих, нужна компенсация и график, иначе «дружеская» договорённость станет источником нового конфликта.

Как разделить долги, если один из супругов не работает?

Отсутствие дохода не отменяет обязанность. Но медиация хорошо работает с гибкими формами: натуральная форма (оплата жилья, продуктов, ремонта), рассрочка, привязка к будущим доходам (например, % от премии), поэтапное погашение. Важно, чтобы сторона, не имеющая дохода, не подписывала обязательство, которое она не выполнит — это и есть главный риск раздела имущества при разводе.

Безопасность 4 вопросов

Что делать, если есть признаки домашнего насилия?

Медиация не проводится, если есть насилие или угрозы: она требует безопасности и добровольности, а в этих условиях оба условия нарушены. Работа в безопасном пространстве: раздельные встречи, отдельные кабинеты, сопровождение, план безопасности, маршрут экстренной помощи (112, «Насилию.нет», кризисные центры). Отдельно — вопрос о детях: при угрозе их жизни и здоровью информация передаётся в органы опеки и попечительства. Медиатор не проводит «сверку» жертвы с агрессором.

Что такое эмоциональное насилие и что с ним делать?

Это газлайтинг, обесценивание, контроль, финансовый контроль, публичное унижение. Юридически оно не «насилие», но разрушает переговоры: человек не способен сформулировать свои интересы, говорит «я не знаю» и «он/она всё решает». Работа: раздельные сессии, чтобы появился собственный голос; при необходимости — подключение психолога; в соглашении — конкретные правила и защитные механизмы, а не «он больше не будет оскорблять меня».

Что делать, если клиент требует, чтобы я «проиграла» его дело?

Прямо и честно: «Я не могу делать свою работу иначе. Медиатор не оценивает, кто прав, и не даёт оценку судебной перспективы. Если вам нужен именно такой результат — вам нужен юрист, и я готова порекомендовать коллег. Если вам нужен шанс договориться без суда — я здесь, и сделаю для этого всё, что могу». Отказ от работы — законное право медиатора (ст. 12 Закона).

Могу ли я вести переговоры, если сам работала в МВД и знаю материалы дела?

Нельзя, если есть личная заинтересованность в результате — прямо или косвенно (ст. 15 п. 3 Закона). Бывшая служба сама по себе не запрет, но: (1) вы не должны быть в процессе, где вы сами принимали решение по этому лицу; (2) вам нельзя использовать служебную информацию; (3) при малейшем сомнении — отказ и передача дела коллеге. Это и есть профессиональная этика медиатора.

Документы 7 вопросов

Какие документы нужно собрать до первой встречи?

По нише. Базовый набор: документы на имущество, договоры и кредиты, справки о доходах и выписки по счетам, переписка, значимая для спора. По разводу дополнительно: свидетельство о браке, документы на детей, решения суда, акты органов опеки. Список по каждой из 52 ниш — в разделе «Ниши» методички.

Что такое «соглашение о примирении» и чем оно отличается от мирового?

Это одно и то же по смыслу. В гражданском процессе соглашение, заключённое сторонами в ходе примирительных процедур и утверждённое судом, — соглашение о примирении (ст. 153.8 ГПК РФ). Утверждение придаёт ему силу судебного акта: суд выдаёт исполнительный лист, а дело прекращается. Без утверждения судом соглашение о примирении остаётся обычной гражданско-правовой сделкой.

Что обязательно должно быть в соглашении о примирении?

Реквизиты сторон (полные, с паспортами и ИНН), предмет спора и что именно урегулировано, обязательства с конкретными сроками и порядком, ответственность за неисполнение (неустойка, право на принудительное исполнение), порядок разрешения разногласий из соглашения, срок вступления в силу, количество экземпляров, подписи и приложения. Обязательно приложить: график платежей, расписание общения с детьми, опись имущества.

Нужно ли нотариально удостоверять соглашение?

Закон не требует этого для обычных соглашений о примирении, но в ряде случаев это настоятельно рекомендуется: если в соглашении регулируется место жительства и содержание детей, затрагиваются интересы несовершеннолетних, речь идёт о недвижимости или долях. Нотариальное удостоверение снимает риск оспаривания в будущем — и, что важнее, добавляет уверенности обеим сторонам в момент подписания.

Нужно ли заверять подписи медиатора?

Нет. Медиатор не является стороной соглашения и не подписывает его как гарант исполнения. Его подпись (если она есть) означает лишь, что процедура проводилась медиатором и стороны подписали документ в его присутствии. Формула: «Медиатор не является стороной настоящего соглашения и не несёт ответственности за его исполнение».

Сколько хранить рабочие документы?

Договор, соглашения, акты — не менее 3 лет с момента заключения договора (точный срок задаётся вашим договором и политикой организации). Рабочие записи, схемы, личные пометки — не хранятся вовсе либо уничтожаются после составления соглашения: принцип минимизации персональных данных. Протоколы с содержанием переговоров — только с согласия сторон и не дольше срока договора. Простой тест: не страшно ли вам отдать этот документ постороннему?

Как оформить соглашение о проведении процедуры медиации?

Письменно, до начала первой встречи. Обязательные пункты по п. 2 ст. 8 Закона: предмет спора; сведения о медиаторе или организации; порядок проведения процедуры (количество и продолжительность сессий, место, порядок приостановления); условия участия сторон в расходах; сроки проведения процедуры. Плюс: контакты сторон, порядок обмена документами, порядок конфиденциальности.

Деньги 3 вопросов

Сколько стоит медиация и как формировать цену?

Цена зависит от сложности и длительности, а не от «важности клиента». Рабочая логика: базовая ставка за сессию + пакет «под ключ» для ограниченного числа встреч + доплата за срочность и за сложные категории (дети, бизнес, международный элемент). Цену называют на первой встрече и фиксируют в договоре. Важно: стоимость медиатора — за процесс, а не «за успех», и это проговаривается сразу.

Что делать, если клиент говорит «покажите результат, потом заплачу»?

Не соглашаться. Медиация — не игра, исход не гарантирован, а «результат» неотделим от самого процесса. Стандартная позиция: предоплата за каждую сессию или за пакет; в договоре — что при отказе сторон от процедуры оплачиваются фактически проведённые встречи. Это защищает и клиента, и вас.

Нужно ли брать предоплату и как оформить договор?

Да, предоплата — нормальная практика. Договор должен содержать: предмет (оказание медиаторских услуг), порядок и сроки, стоимость и что в неё входит, порядок оплаты, что не входит (юридическое сопровождение, экспертизы), конфиденциальность, ответственность сторон и отказ от претензий по результату, сроки хранения документов, порядок расторжения. Формулировка «медиатор не гарантирует достижения соглашения» — обязательна и честна.

Клиент 5 вопросов

Что делать, если клиент приходит с готовым текстом и хочет «просто подписать»?

Спросить прямо: «Хочет ли ваш партнёр эти условия? Если он их увидит впервые на встрече — как, по-вашему, он отреагирует?» Медиация требует согласия обеих сторон; подписание документа, который вторая сторона не видела, — это не медиация, а оформление. Дальше — встреча, обсуждение, фиксация. Можно ускорить, но нельзя подменить.

Что делать, если клиент не выполняет договорённости между встречами?

Проверить: (1) это забывчивость (техническая ошибка) — лечится напоминанием и «дорожной картой»; (2) изменились обстоятельства — обсуждаем пересмотр; (3) одна сторона решила иначе — нужна работа с мотивами. Во всех случаях не давайте оценок «кто нарушил»: ваша роль — помочь договориться о том, как поступить сейчас. И сразу спросите, что надо исправить в тексте соглашения, чтобы такие ситуации не повторялись.

Как вести себя, если клиент звонит вне рабочего времени или пишет в мессенджер?

Договоритесь о границах на входе: рабочие часы, один канал связи, время ответа. Экстренные ситуации — только по согласованному каналу. Обсуждать содержание спора в мессенджере нельзя: переписка должна быть только организационной и, лучше, в общем чате с обеими сторонами.

Стоит ли вести клиента после подписания соглашения?

Да, и это отдельная услуга: 2–4 контрольных контакта в течение 3–6 месяцев. Соглашения чаще всего умирают не из-за плохих условий, а из-за того, что через два месяца никто не помнит, что именно обещал. Сопровождение исполнения — реальная ценность, которую сложно получить от юриста.

Как отказать клиенту, если я не подхожу?

Отказ — часть профессии, и формулировать его нужно без извинений за пафос: «Я не готова взять это дело, вот почему: (конфликт интересов / нет компетенции в узкой теме / клиент хочет судебную позицию, а не переговоры). Вот две рекомендации, кому обратиться». Клиент должен уйти с пониманием, что это профессиональное решение, а не личное.

Ниши 8 вопросов

Как медиатор работает с долговыми спорами?

Ядро — выяснить реальную сумму, признание долга и платёжную дисциплину. Часто спор сводится не к праву, а к «я не могу платить, потому что потерял работу». Отсюда ключевые вопросы: какова фактическая задолженность и как она подтверждается; есть ли иные, не заявленные долги; какая сумма реально платёжна; что будет, если не выплатить в срок. Решения: реструктуризация, график, отступное, признание с рассрочкой.

Как медиатор работает с жалобой на действия чиновников?

Здесь строгое ограничение: медиация не заменяет административное обжалование и не отменяет решения органа власти. Медиация применима, когда речь о соглашении между сторонами о правах на практике — например, о порядке пользования жилым помещением, о распределении мест, о компенсации за подтопление. Если спор может быть разрешён только отменой решения органа — это не медиация.

Как медиатор работает со страховыми спорами и ДТП?

Схема: зафиксировать признаки вины каждой стороны (без правовой оценки), определить, какие убытки реальны и подтверждены документами, обсудить соотношение выплат с учётом страховых лимитов и франшизы, договориться о сроках и о рассрочке, если полная выплата невозможна. Отдельно — вопрос о соглашении о прямом возмещении вреда (ОСАГО) и о том, как стороны будут общаться дальше.

Что такое медиация при спорах о наследстве?

Возможна в ситуациях, когда есть спор о распределении долей между наследниками, при этом уже имеется решение суда о фактах. Работа: зафиксировать, что именно оспаривается (доли, конкретное имущество, сроки), и найти вариант, который устроит всех и не разрушит отношения в семье. Важно помнить: открытие наследства и сроки — зона ответственности юриста, медиатор не заменяет его.

Как медиатор работает с трудовыми спорами?

Сюда попадают споры об увольнении, о невыплате зарплаты, о компенсации за сверхурочные, о спорах между работником и работодателем. Ключ — развести: что является фактом (долг, дата, сумма), а что является предметом договорённости (сроки погашения, компенсация сверхурочных, формулировка в документах). Трудовой договор нельзя изменить в произвольном порядке, поэтому часто договорённость достигается через дополнительное соглашение.

Как медиатор работает с жилищными спорами и соседями?

Короткие, конкретные договорённости работают лучше, чем «договориться о добросовестности». Что именно: часы шумных работ, правила парковки, доступ к коммунальным сетям, уборка общей территории, порядок ремонта и распределение его стоимости, компенсация ущерба от затопления. Фиксируйте всё письменно, с датами и подписями. Отдельная линия — причинение вреда жилью (затопление, шум): сначала фиксация ущерба, потом разговор.

Как медиатор работает с корпоративными конфликтами?

Это работа с интересами, а не с долями: у основателя — контроль и достоинство, у инвестора — возврат, у команды — стабильность. Часто выясняется, что конфликт держится на невыясненном: партнёры не проговорили ожидания при входе. Работа — вскрыть эти ожидания и договориться о новом балансе: роли, оплата, владение, выход из проекта. Обязательно привлекать юриста по корпоративным вопросам — медиация готовит соглашение, но не заменяет корпоративное оформление.

Как медиатор работает с жалобой клиента на себя (развод после 15 лет брака, дети, ипотека)?

Типичный сценарий: клиент хочет «выбрать сторону и получить всё». Задача медиатора — довести его до понимания, что интересы второй стороны и интересы детей тоже легитимны, иначе переговоры не состоятся. Одновременно — не дать клиенту выгореть: здесь нужна пауза, ограничение тем и график. Это не отказ, а профессиональная гигиена медиатора.

Часть V. Частые вопросы в работе медиатора

63 вопросов, которые задают чаще всего: клиенты на первой встрече, вторая сторона, коллеги и организаторы — и те, которые стоит задавать самому себе. Ответы даны в том же формате, что и в части IV: прямой ответ, затем практика и формулировка медиатора.

Первая встреча 13 вопросов

Сколько это будет стоить и сколько будет встреч?

Стоимость — почасовая или фиксированная за процедуру; количество встреч — от 4 до 10. Точную цифру на первой встрече не называю: она становится ясной после диагностики. Обещать «договорюсь за две встречи» — обещать то, что не в вашей власти. Но рамку клиенту дать надо: «стоимость такой-то, процедура такого-то объёма, вы в любой момент можете остановиться».

Вы гарантируете, что он заплатит?

Нет. И это надо проговорить вслух, иначе клиент будет ждать от вас того, чего вы не можете дать. Гарантируете ровно три вещи: процедура будет проведена, договорённости будут зафиксированы письменно, исполнение можно будет защитить в суде. Всё остальное — зона ответственности сторон.

Он не согласится ни на что, он не придёт.

Самая частая попытка подготовить вас к заведомо бессмысленной процедуре. Ответ: «Возможно. Тогда мы выясним это за одну встречу — и это тоже результат. Если он откажется прийти, я скажу вам честно, что медиация не сработает, и предложу путь дальше». Обещание «я его уговорю» — это обещание, которое вы не сможете сдержать.

Мне нужно, чтобы он признал вину.

Признание не предмет соглашения — это предмет разговора, и оно остаётся за пределами процедуры. Что можно и нужно сделать: зафиксировать в соглашении факты, обязательства и сроки. Формула медиатора: «Признание я вам не обещаю — это не в моей власти. Я могу помочь вам сформулировать, что именно для вас важно и что вы хотите видеть в документе».

Я уже всё знаю, мне нужно только довести до подписи.

Почти всегда это означает, что человек хочет не переговоры, а инструмент давления. Ответ-вопрос: «Тогда мы закончим за две встречи — но сначала я задам вопрос, который вы не хотите слышать: а что вы готовы уступить?» Если уступки нет, перед вами не спор, а задача оформления документов, и честнее сказать об этом прямо.

Нужно ли приходить с юристом?

Желательно, если есть спор об оценке имущества, о долгах, о налогах, если дело уже в суде, если сумма значима, если есть подозрение, что вторая сторона скрывает имущество. Медиация не заменяет юридическую консультацию: она готовит соглашение, а не заменяет правовую экспертизу.

Можно ли прийти одной, без второй стороны?

Можно, и раздельная сессия — рабочий инструмент. Но соглашение без второй стороны невозможно, и это проговаривается на первой встрече, чтобы клиент не рассчитывал на односторонний документ.

Я хочу, чтобы всё было как в суде. Зачем мне медиация?

Суд выносит решение по требованиям сторон, медиация ищет решение, которое устроит обеих. Разница практическая: в суде вы получите то, что докажете, а в медиации можете получить то, что устроит, — если умеете договариваться. Медиация не заменяет суд, когда вторая сторона не готова к разговору или дело заведомо выигрышное.

Он же начнёт давить, угрожать, спорить.

Пусть. Ваша задача — не выигрывать спор, а удерживать рамку: что именно обсуждаем, по каким правилам, в какой момент говорим. Если давление переходит в оскорбления или угрозы — это не спор, а прекращение процедуры, и это надо назвать вслух. Медиатор не арбитр безопасности.

А вы работаете бесплатно?

Нет, медиация — платная услуга, и это нормально. Бесплатная процедура быстро превращается в консультацию одной стороны. Если вы не можете платить сейчас, скажите — иногда вопрос решается изменением формата, а не отказом от работы.

Мне нужно решить всё за один день.

За один день можно запустить процедуру и договориться о framework — что является предметом разговора. Само соглашение почти никогда не рождается за один день: обеим сторонам нужно время переварить и проверить договорённости. Торопить — значит подписывать то, о чём завтра пожалеют.

Я приведу свою сестру, она не в теме.

Можно, если это поддержка, а не замена. Важно проговорить: сестра — не сторона, соглашение подписываете вы, и решения принимаете вы. Иначе на второй встрече выясняется, что все ждали согласия сестры.

Нужно ли сначала развестись, а потом делить имущество?

Обычно нет: соглашение о разделе имущества может быть заключено в период брака, и часто это выгоднее и спокойнее, чем после развода. Но если брачные отношения фактически прекращены, суд может квалифицировать раздел как раздел имущества супругов в период брака — и это меняет подход. Точный ответ — после разбора обстоятельств.

Неудобные вопросы 8 вопросов

Вы будете на моей стороне?

Нет, и это плохая новость для обеих сторон. Ваша работа — не выиграть чужое дело, а дать разговор, в котором обе стороны могут услышать друг друга. Если клиенту нужен адвокат, который работает на одну сторону, — это другая профессия и другие деньги. Сказать это надо на первой встрече, а не на четвёртой.

Вы уже работали с моим мужем / с моей бывшей?

Нет. Конфиденциальность односторонняя: то, что вы узнали, не разглашается никому, включая вторую сторону, даже если она придёт и попросит. Это и есть основа доверия в процедуре.

Вы верите, что он врёт?

Мне всё равно, верит ли в это он. По документам и переписке — можно оценить. Но в соглашении мы обсуждаем не «правду», а интересы и обязательства. Разговор о вине — это разговор, а не предмет соглашения.

Почему вы не говорите ему, что он неправ?

Потому что медиатор, который выносит приговор, — это суд, и туда можно пойти самому. Моя работа в том, чтобы вы сами пришли к выводу, который потом можно зафиксировать. Если медиатор говорит «он неправ», вторая сторона выходит из процедуры с ощущением, что её не слышали.

Сколько это будет стоить, если не договоримся?

Столько же: оплата за процедуру, а не за результат. И это проговаривается на старте, чтобы у клиента не было ощущения, что он платит за воздух. Клиент, который отказывается оплачивать неудачный исход, — это клиент, с которым в процедуре опасно.

А вы гарантируете, что соглашение будет исполнено?

Нет, и никто не может этого гарантировать. Могу гарантировать три вещи: документ будет юридически корректным, в нём будут сроки и ответственность за неисполнение, а при срыве будет понятный путь взыскания. Исполнение зависит от второй стороны — и именно поэтому так важно прописывать обеспечение.

Вы ведь не будете говорить ей, что я был неправ?

Нет. И это не моя роль вообще: предлагать решения медиатор не вправе, оценивать вину — тоже. Моя роль — задавать вопросы, которые помогают увидеть последствия, и следить, чтобы обе стороны были услышаны одинаково.

Можно ли узнать, что именно говорила вторая сторона на раздельной сессии?

Нет, содержание раздельной сессии не разглашается без явного согласия той стороны, которая её провела. Можно сообщить общий вывод — например, «вторая сторона готова обсуждать вариант с отсрочкой». Этот механизм — то, что делает раздельные сессии рабочими, а не разрушающими доверие.

Вопросы второй стороны 7 вопросов

Я не хочу, чтобы мои дети узнали.

Дети узнают. Вопрос не в этом, а в том, узнают они факты или вашу интерпретацию. Формула: «Могу предложить формулировку, которая не врёт, но и не перекладывает вину на ребёнка». Формулировки «не говори детям» в соглашении не пишутся — пишутся правила о том, что не обсуждается при ребёнке.

Она/он заранее подготовил всё, чтобы я выглядел плохо.

Обычно да — и обычно это работает против подготовившего. Человек, который пришёл «с бумажкой», выглядит именно так, как его подготовили. Медиатор это видит и не ведёт этот сценарий: подготовленные материалы переводятся из оружия в предмет обсуждения.

А вы не противник? Вы же на её стороне.

Я на стороне процедуры. Если вам кажется, что я работаю против вас, — скажите об этом прямо, сегодня. Это лечится в моменте и не лечится после, когда вторая сторона уже закрылась.

Можно ли снять мужа с себя насильно?

Нет, ни в какой формулировке. Но можно зафиксировать, что вы сделали, а что — нет: свои решения, свои деньги, свой дом, свой контакт с детьми. Ответ, который слышит вторая сторона: «Я не могу заставить его измениться. Но я могу перестать быть в этом вместе с ним».

Я не хочу, чтобы моя работа всплыла в соглашении.

Не надо — соглашение регулирует последствия, а не трудовую историю. Но осторожно с формулировками «не раскрывать»: запрет разглашения может помешать взысканию. Практический вариант — описать только то, что реально важно для исполнения.

Она требует, чтобы я признал, что был неправ.

Признание вины не входит в предмет соглашения. Но «признать, что поступил неверно» — иногда может войти, если это действительно нужно второй стороне и не противоречит интересам первой. Вопрос только в том, чего хотите вы: от этого зависит, готовы ли вы платить за чужие формулировки.

А если я не приду, это будет считаться признанием вины?

Нет. Неявка на процедуру — это не признание. Фиксация в соглашении должна касаться только фактов, которые вы добровольно признаёте, и не должна приравнивать неявку к согласию с любыми утверждениями. Практика: процедура прекращается, стороны возвращаются к своим правам.

После подписания 7 вопросов

А если он не выполнит?

Три уровня: предупреждение — ускоренный график — обеспечение (залог, поручительство, страхование). И главное: «что делать при первом пропуске» должно быть написано в соглашении с самого начала, а не придумано, когда уже всё рухнуло.

Можно ли изменить соглашение, если я передумал?

Само по себе — нет. Только по взаимному согласию либо через суд. «Передумал» — это состояние, а не аргумент. Аргумент — конкретная неисполнимость: изменились обстоятельства, изменилась платёжеспособность, изменилось само существо договорённости.

Сколько вы будете вести моё дело?

До подписания — сопровождение процедуры. После подписания — по отдельной договорённости, обычно это платная услуга. И честно: медиатор не обязан спасать вас от последствий вашего же соглашения. Если соглашение было плохим, дело честное — это не ваша вина, но и не моя задача его переписывать задним числом.

Можно ли подать соглашение в суд, чтобы оно имело силу?

Соглашение о примирении, заключённое в рамках процедуры, имеет силу мирового соглашения, если это прямо указано в тексте. Оно не требует отдельного нотариального удостоверения, но обязательно должно быть подписано сторонами. Если в тексте нет такой оговорки — соглашение остаётся обычным договором, и принудительное исполнение ограничено.

Как исполнить, если он не платит?

Через исполнительное производство — по исполнительному листу, который выдаётся на основании соглашения. Поэтому в соглашении важно: предмет, суммы, сроки, платёжные реквизиты и прямое указание, что соглашение имеет силу мирового и подлежит принудительному исполнению. Без этой формулировки путь к принудительному исполнению удлиняется.

Можно ли отказаться от соглашения, потому что «стало невыгодно»?

Само по себе «стало невыгодно» — не основание. Основания: существенное нарушение договорённостей, изменение обстоятельств, влекущее невозможность исполнения, опечатка в существенных условиях, вступившее в силу решение суда. Здесь медиатор уже не помогает, и это нормальный переход к юристу.

Стоит ли делать «контрольную» встречу?

Да, если в соглашении есть исполнение в течение нескольких месяцев: короткая встреча в середине срока экономит месяцы. Но это не вторая процедура, а её сопровождение, и договорённость о ней должна быть в самом соглашении — иначе вторая сторона вправе её не прийти.

От коллег и организаторов 7 вопросов

Можете ли вы вести моё дело в другом городе?

Да, в онлайн-формате, с письменным согласием второй стороны и с пониманием ограничений: нет совместного осмотра документов, нет очных встреч там, где они нужны для объёма конфликта. Онлайн-процедура работает лучше, когда спор предметный, и хуже, когда держится на личном конфликте.

Сколько медиаторов нужно на процедуру?

Один, если нет сложного имущественного блока и нет конфликта интересов. Второй — когда стороны пришли с несопоставимыми позициями или когда нужно разделить фронт: например, один ведёт разговор о детях, другой — об имуществе.

Как вы берёте оплату?

Фиксированная за процедуру, с предоплатой, или почасовая. Предоплата обязательна: она отсекает клиентов, которые ещё не решили, готовы ли работать. И она же — фильтр мотивации: человек, который не заплатил, приходит на встречу без обязательств.

Нужно ли вести протокол каждой встречи?

Да, и это отдельный от соглашения документ. В протоколе фиксируются участники, время, основные позиции и принятые договорённости. Протокол подписывается сторонами и не заменяет соглашение о примирении, но доказывает ход процедуры. Это ваша страховка, если позже кто-то скажет: «я такого не говорил».

Можно ли работать с одной стороной без второй вообще?

Можно, но это уже не процедура медиации, а консультация или психологическая работа. Информируйте клиента прямо: без участия второй стороны соглашение о примирении невозможно. Попытка выдать консультацию за медиацию — ошибка, которая всплывает на финальной встрече и стоит репутации.

Как вести процедуру, если стороны живут в разных городах?

Онлайн, в чередовании живых встреч и видео. Ключевое — письменная фиксация договорённостей после каждой встречи, чтобы не было расхождения в памяти. И отдельно: при встречах онлайн выше риск, что одна сторона «пропала». Нужен явный регламент: кто присылает повестку, за сколько, кто ведёт протокол.

Сколько времени занимает процедура целиком?

От 4 до 10 встреч в среднем, ориентир — 2–4 месяца. Сложные дела с имуществом и детьми — до 6 месяцев, и это нормально. Медиация имеет срок: 60 дней на завершение процедуры, до 180 с продлением по соглашению сторон. Это рамка, а не цель — тянуть процесс ради процесса не нужно.

Вопросы себе 9 вопросов

Чей интерес я сейчас защищаю, говоря «это невозможно»?

Вопрос к себе на каждой встрече. Медиатор, который говорит «это невозможно» слишком часто, фактически принимает сторону — обычно сторону того, кто платит и ходит чаще. Проверка: «если бы я сейчас отказал в просьбе второй стороны, она бы почувствовала, что её интересы я защищаю?»

Я сейчас предлагаю решение или задаю вопрос?

Предлагать решение в медиации нельзя (п. 5 ст. 11 Закона № 193-ФЗ). Если вы слышите за своей репликой глагол «давайте сделаем так» — скорее всего, вы уже предлагаете. Переформулируйте в вопрос: «Что для вас было бы приемлемо?»

Что я сделала, чтобы вторая сторона не могла сказать «меня не услышали»?

Самый частый провал медиации — не срыв соглашения, а ощущение, что одну сторону не слушали. Признак: в протоколе нет ни одной её фразы. Проверка: «могу ли я показать протокол и найти там слова второй стороны?»

Если это соглашение будут исполнять плохо — что именно в моей работе это предсказало?

Ретроспектива на первой же просрочке. Обычно ответ один из трёх: график не выдерживает реального бюджета; обязательство без обеспечения; правило «что делать при срыве» не прописано. Все три лечатся на этапе составления текста, а не после срыва.

Я не даю рекомендаций по существу — это перебор или недостаток?

Перебор, если вы советуете, как поступить. Недостаток, если вы просто транслируете позиции и не помогаете сторонам увидеть интересы за ними. Рабочая середина: вы задаёте вопросы о последствиях, интересах, вариантах и устойчивости договорённости — но не говорите, кому что делать.

Что я буду делать, если процедура сорвётся?

Ответ должен быть до начала процедуры, а не в момент срыва: у вас есть сценарий — письменная фиксация достигнутого, рекомендация обратиться в суд, передача консультации юристу. Если такого сценария нет, срыв процедуры превращается в вашу личную ошибку, хотя виноваты стороны.

Не подменяю ли я медиацию своей работой с одной стороной?

Признаки: вы дольше говорите с одной стороной, у вас есть «своя» версия событий, вы заранее знаете, к чему придёт другая сторона, вы советуете вне процедуры. Всё это выводит вас из роли нейтрального посредника и подрывает доверие второй стороны.

Как я пойму, что договорённость будет исполнена?

По трём признакам: сторона называет конкретный срок и способ, а не «по возможности»; у неё есть ресурс (деньги, время, доступ); в соглашении написано, что будет, если срок нарушен. Если хотя бы один признак отсутствует — это не договорённость, а пожелание, и вы должны сказать об этом вслух.

Что я запишу в протоколе, если не знаю, что важно?

Записывайте словами сторон, без интерпретаций. «Стороны договорились о том, что…» и «сторона заявила, что…». Интерпретацию оставьте для себя: в протоколе она превращается в вашу позицию, с которой потом придётся жить.

Запросы коллег 12 вопросов

Можно ли использовать ваши тексты в своих материалах?

Методичка — ваш авторский материал. Для внутреннего использования в своей практике — да. Для публикации, перепечатки и продажи — по договорённости. Тексты по 193-ФЗ и бланки документов можно сверять с актуальной редакцией закона: методичка даёт основу, но перед подписанием конкретного соглашения текст всегда сверяется с законом и с практикой суда.

Как вести процедуру, если клиент хочет показать соглашение второй стороне заранее?

Покажите. Соглашение — рабочий инструмент, а не сюрприз. Стороны, которые увидели текст до подписания, реже отказываются в последний момент. Отказывать в таком просьбе — значит создавать риск отказа на финальной встрече.

Что делать, если клиент хочет, чтобы я «проиграла» его дело?

Не проигрывать, но и не воевать. Формула: «Я не буду вашим адвокатом и не буду вашим противником. Я отвечу за то, чтобы у каждого была возможность быть услышанным и выйти из процедуры с решением. Если вам нужен адвокат — это отдельная услуга, и мы можем работать в паре».

Как оформлять соглашение, если стороны хотят «просто переписку в мессенджере»?

Никак. Переписка не является соглашением о примирении и не создаёт исполнимых обязательств. В соглашении должны быть предмет, обязательства, сроки, порядок и ответственность за неисполнение, а подписи сторон. Если стороны хотят простоту — упрощайте структуру, но не содержание.

Нужно ли заверять подпись медиатора в соглашении о примирении?

Подпись медиатора на соглашении о примирении не требуется: это документ сторон. В соглашении о проведении процедуры медиатор указывается как лицо, осуществляющее процедуру, и там же — его реквизиты и порядок уведомлений.

Как долго хранить рабочие документы?

Столько, сколько установлено договором и правилами организации, но не менее срока исковой давности по соответствующим требованиям и не менее срока хранения материалов процедуры. Практически ориентир — 3 года для большинства категорий, 5 лет — по спорам о детях и имущественных спорам, если иное не установлено вашими правилами. Точные сроки лучше уточнить в вашей организации и у юриста.

Как не превратить переговоры в торг?

Торг — про цену. Переговоры — про интересы. Пока вы торгуетесь, вы на позициях и каждая уступка воспринимается как поражение. Возвращайте разговор к вопросу «что за этим стоит»: за квартирой может стоять «чтобы не объяснять ребёнку, что мы разъехались», и это меняет набор возможных решений.

Что делать, если вторая сторона говорит только эмоциями?

Не перебивайте и не поддавайтесь. Переведите в факты: «когда это было, что вы тогда сделали, как отреагировал второй человек». Эмоция без фактов не двигает процедуру; факты за эмоцией — двигают. И следите за тем, чтобы перевод не превращался в допрос: чередование вопросов о фактах и о чувствах.

Нужно ли возвращаться к вопросу, который стороны обошли на первой встрече?

Да, и это нормальная практика — вскрывать отложенное на третьей-четвёртой встрече, когда появилось доверие. Формула: «мы тогда не стали углубляться в этот вопрос. Если сейчас это важно для разговора — давайте вернёмся». Возврат должен быть с разрешения второй стороны, а не по вашей инициативе в её отсутствие.

Нужно ли готовить отдельную памятку для сторон?

Да, и она нужна обеим, одинаковая по содержанию. В ней: даты встреч, что нужно подготовить к каждой, как будет выглядеть финальное соглашение, что делать при пропуске и куда обращаться при срыве. Памятка не заменяет соглашение, но резко снижает число пропусков.

Можно ли медиатору вести переговоры по денежным условиям?

Обсуждать — да, в общих чертах и по запросу сторон. Навязывать цифры, предлагать конкретные суммы — нельзя: это выход за пределы роли медиатора и лишает вторую сторону ощущения, что решение принято ею. Разница между «слышу, что для вас это важно» и «давайте возьмём вот такую цифру» — принципиальна.

Что считать «зрелым» соглашением?

Тем, где по каждому пункту понятно: кто, что, когда, как и что будет при нарушении. Всё остальное — пожелания. Проверка простая: можно ли этот пункт предъявить в суде? Если нет — он не работает.

Часть VI. Бланки документов

Шаблоны для копирования. Перед использованием сверьте с актуальной редакцией закона и с правилами вашей организации.

Бланк 1. Соглашение о применении процедуры медиации

СОГЛАШЕНИЕ О ПРИМЕНЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ

г. _____ «___» _____ 20___ г.

[Наименование организации / ФИО медиатора], именуемый(ая) в дальнейшем «Медиатор», с одной стороны, и:
[ФИО стороны 1, ИНН, адрес] — Сторона 1, с другой стороны,
[ФИО стороны 2, ИНН, адрес] — Сторона 2,
совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем.

1. Стороны обязуются в случае возникновения спора, связанного с [указать предмет], прибегнуть к процедуре медиации в порядке, установленном Федеральным законом от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».
2. Медиатор: [ФИО, адрес, телефон, e-mail, номер в реестре/саморегулируемой организации].
3. Настоящее Соглашение заключено на срок: [ ] бессрочно / [ ] до «___» _____ 20___ г.
4. Порядок проведения процедуры медиации: количество и продолжительность сессий, место проведения, порядок приостановления и прекращения процедуры — определяются Соглашением о проведении процедуры медиации.
5. Расходы на проведение процедуры медиации Стороны несут в равных долях, если иное не согласовано в Соглашении о проведении процедуры медиации.
6. Стороны обязуются не ссылаться на информацию, полученную в ходе процедуры медиации, в судебных разбирательствах и иных процедурах разрешения споров.

Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

Сторона 1: _____ / _____ /
Сторона 2: _____ / _____ /
Медиатор: _____ / _____ /

[печать, если организация]

Бланк 2. Соглашение о проведении процедуры медиации

СОГЛАШЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ

г. _____ «___» _____ 20___ г.

[Наименование организации / ФИО медиатора], именуемый(ая) в дальнейшем «Медиатор», с одной стороны, и:
Сторона 1: [ФИО, паспорт, адрес, ИНН],
Сторона 2: [ФИО, паспорт, адрес, ИНН],
совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем.

1. Предмет спора: [подробно описать, какие правоотношения и требования].
2. Сведения о медиаторе: [ФИО / организация, адрес, телефон, e-mail, квалификация, номер в реестре].
3. Порядок проведения процедуры медиации:
3.1. Формат: [совместные сессии / отдельные сессии / смешанный].
3.2. Количество сессий: [ ] ; продолжительность одной сессии: [ ] часов.
3.3. Место проведения: [адрес] либо дистанционно (платформа: [ ]).
3.4. Медиатор составляет программу процедуры с учётом мнений Сторон; если Стороны не выработали единого мнения, программу составляет медиатор.
3.5. Процедура может быть приостановлена по заявлению Стороны на срок не более [ ] дней.
3.6. Условия и порядок привлечения третьих лиц (экспертов, оценщиков) определяются Сторонами самостоятельно; медиатор не несёт расходов.
3.7. Стороны вправе прекратить процедуру в любой момент, уведомив об этом медиатора в письменной форме.
4. Условия участия Сторон в расходах на проведение процедуры: [суммы, порядок и сроки оплаты, кто оплачивает].
5. Сроки проведения процедуры медиации: с даты подписания настоящего Соглашения — не более 60 дней; предельный срок — не более 180 дней.
6. Конфиденциальность: Стороны обязуются не разглашать сведения, ставшие известными в связи с процедурой, и не ссылаться на них при разрешении спора в суде.
7. Стороны обязуются добросовестно участвовать в процедуре, не препятствовать её проведению и не оказывать давление на медиатора и друг на друга.

Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

Сторона 1: _____ / _____ /
Сторона 2: _____ / _____ /
Медиатор: _____ / _____ /

Бланк 3. Соглашение о примирении (медиативное соглашение)

СОГЛАШЕНИЕ О ПРИМИРЕНИИ

г. _____ «___» _____ 20___ г.

Сторона 1: [ФИО полностью, дата рождения, паспорт (серия, №, кем выдан, дата выдачи), адрес регистрации, адрес фактического проживания, ИНН, СНИЛС],
в дальнейшем «Сторона 1», с одной стороны, и
Сторона 2: [то же самое],
в дальнейшем «Сторона 2», с другой стороны,
совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее Соглашение о примирении о нижеследующем.

ПРЕАМБУЛА
Стороны подтверждают, что между ними существовал спор, относящийся к [указать предмет спора], и что спор разрешён в рамках процедуры медиации на основании:
— соглашения о применении процедуры медиации № ___ от «___» _____ 20___ г.;
— соглашения о проведении процедуры медиации № ___ от «___» _____ 20___ г.
Медиатор: [ФИО / организация, № в реестре].

1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ
1.1. Стороны урегулировали следующие правоотношения и обязательства: [перечень по пунктам — обязательно с конкретикой].

2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН
2.1. Сторона 1 обязуется:
а) [что именно];
б) [что именно] в срок до «___» _____ 20___ г.;
в) [что именно] в срок до «___» _____ 20___ г.
2.2. Сторона 2 обязуется:
а) [что именно];
б) [что именно] в срок до «___» _____ 20___ г.
2.3. Обязательства по настоящему Соглашению являются встречными. Неисполнение одного обязательства не влечёт автоматического прекращения встречных обязательств, если иное прямо не указано Сторонами.

3. ПОРЯДОК И СРОКИ ИСПОЛНЕНИЯ
3.1. Денежные обязательства исполняются следующим образом: [график — таблица: №, сумма, дата, способ].
3.2. Обязательства, исполняемые в натуральном форме: [перечень, порядок, сроки].
3.3. Обязательства в отношении несовершеннолетних детей: [режим общения — таблица по дням; содержание — размер, сроки, дополнительные расходы; совместные решения].
3.4. Обязательства по возврату имущества и документов: [перечень, сроки].
3.5. Расходы на содержание общего имущества и коммунальные платежи до полного расчёта: [кто, в каких долях, до какого числа].

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ
4.1. За нарушение сроков исполнения денежного обязательства Сторона, допустившая нарушение, уплачивает другой Стороне неустойку в размере ____% от неуплаченной суммы за каждый день просрочки, но не более ____% от суммы.
4.2. В случае существенного нарушения Сторона вправе потребовать принудительного исполнения настоящего Соглашения в порядке, установленном законодательством.

5. РАЗРЕШЕНИЕ РАЗНОГЛАСИЙ
5.1. Споры, возникающие из настоящего Соглашения, Стороны обязуются урегулировать путём переговоров / примирительных процедур в течение [ ] дней с момента возникновения разногласия, с привлечением медиатора [ФИО] либо иного медиатора по взаимному согласованию.

5.2. При недостижении согласия спор разрешается в судебном порядке в соответствии с законодательством РФ.

6. ПРОЧЕЕ
6.1. Настоящее Соглашение является гражданско-правовой сделкой и влечёт последствия, предусмотренные п. 4 ст. 12 Федерального закона от 27.07.2010 № 193-ФЗ.
6.2. Стороны подтверждают, что подписывают настоящее Соглашение добровольно, после полного ознакомления с его текстом, понимая его содержание и правовые последствия, в том числе то, что соглашение не лишает их права обращения в суд.
6.3. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.
6.4. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой Стороны.
6.5. Все приложения являются неотъемлемой частью настоящего Соглашения.

ПРИЛОЖЕНИЯ: 1) [график платежей] 2) [расписание общения с детьми] 3) [опись имущества] 4) [иное]

Сторона 1: _____ / _____ / «___» _____ 20___ г.
Сторона 2: _____ / _____ / «___» _____ 20___ г.

Медиатор (подпись в подтверждение проведения процедуры медиации):
_____ / _____ / «___» _____ 20___ г.
Медиатор не является стороной настоящего Соглашения и не несёт ответственности за его исполнение.

Бланк 4. Соглашение об оказании медиаторских услуг

ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ МЕДИАТОРСКИХ УСЛУГ

г. _____ «___» _____ 20___ г.

Заказчик: [ФИО / наименование, ИНН, адрес, телефон, e-mail],
Медиатор: [ФИО / наименование, ИНН, ОГРН/ОГРНИП, адрес, телефон, e-mail, расчётный счёт, номер в реестре],
совместно именуемые «Стороны».

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА
1.1. Медиатор обязуется оказать Заказчику медиаторские услуги: провести процедуру медиации по спору [указать предмет] в объёме [ ] сессий по [ ] часов каждая, в период с «___» _____ 20___ г. по «___» _____ 20___ г.
1.2. Услуги оказываются в форме: [очно по адресу / дистанционно / смешанный формат].

2. СТОИМОСТЬ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ
2.1. Стоимость услуг составляет _____ руб. [ ] за сессию / [ ] за весь объём.
2.2. Оплата производится [до начала первой сессии / за каждую сессию до её проведения] путём [перевод на счёт / наличными с выдачей чека].
2.3. В стоимость НЕ входят: юридическое сопровождение и представительство, подготовка исков, жалоб и процессуальных документов, бухгалтерские, оценочные, технические и иные экспертизы, нотариальные услуги, расходы на проезд и проживание медиатора.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН
3.1. Медиатор обязуется: провести процедуру медиации в соответствии с Федеральным законом № 193-ФЗ и правилами своей организации; соблюдать принципы добровольности, конфиденциальности, беспристрастности и равноправия; не оказывать Заказчику юридическую или консультационную помощь; информировать Заказчика о ходе процедуры в объёме, не разглашающем содержание переговоров.
3.2. Медиатор вправе: приостановить или прекратить процедуру, если это необходимо для безопасности участников, при возникновении разногласий, препятствующих продолжению процедуры, а также по иным основаниям, предусмотренным законом и правилами организации.
3.3. Заказчик обязуется: оплачивать услуги в порядке, установленном разделом 2; предоставлять достоверные сведения и документы; уведомлять Медиатора об изменении обстоятельств, существенных для процедуры; воздерживаться от давления на вторую сторону.
3.4. Заказчик вправе отказаться от услуг в любой момент, оплатив фактически понесённые расходы (стоимость проведённых сессий).

4. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
4.1. Медиатор обязуется не разглашать сведения, полученные в ходе оказания услуг, за исключением случаев, когда обязанность разглашения установлена законом, в том числе при наличии обоснованных признаков насилия, угрозы жизни или здоровью.
4.2. Медиатор может привлекать иных специалистов (психолога, оценщика) только с предварительного письменного согласия Сторон.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
5.1. Медиатор не гарантирует достижения соглашения сторонами. Отсутствие соглашения не является нарушением настоящего Договора.
5.2. Медиатор не является стороной соглашений, заключённых Сторонами по итогам процедуры, и не несёт ответственности за их исполнение.
5.3. Медиатор не несёт ответственности за полноту, достоверность и актуальность сведений и документов, предоставленных Сторонами, а также за решения Сторон по существу спора.
5.4. Медиатор несёт ответственность за нарушение конфиденциальности и за нарушение принципа беспристрастности в соответствии с законодательством РФ.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ И ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ
6.1. Договор вступает в силу с момента подписания и действует до полного оказания услуг.
6.2. Документы, составленные в ходе оказания услуг, хранятся Медиатором не менее 3 лет с момента заключения настоящего Договора. Рабочие записи, содержащие содержание переговоров, не хранятся и уничтожаются после составления итоговых документов.
6.3. Споры разрешаются путём переговоров, а при недостижении согласия — в судебном порядке.
6.4. Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой Стороны.

Заказчик: _____ / _____ / «__» _____ 20__ г.
Медиатор: _____ / _____ / «__» _____ 20__ г.

Бланк 5. Протокол разногласий (итог встречи без соглашения)

ПРОТОКОЛ
заседания рабочей группы по урегулированию спора (процедура медиации)

г. _____ «__» _____ 20__ г.
Медиатор: [ФИО / организация]
Участники: Сторона 1 — [ФИО], Сторона 2 — [ФИО]
Предмет спора: [кратко]

1. Вопросы, по которым стороны достигли согласия (с указанием конкретных договорённостей):
1.1. [ ]
1.2. [ ]
2. Вопросы, по которым согласия не достигнуто:
2.1. [ ] — позиция Стороны 1: [ ] ; позиция Стороны 2: [ ]
2.2. [ ]
3. Разногласия позиций по вопросам п. 2 носят [имущественный / личный / иной] характер и не препятствуют [/ препятствуют] дальнейшему урегулированию.
4. Решение о продолжении процедуры: продолжить с заседанием «__» _____ 20__ г. / признать процедуру нерезультативной и завершить.
5. Информация, подлежащая сохранению в тайне: настоящий Протокол является конфиденциальным и не может быть использован в качестве доказательства в суде (ст. 5 Федерального закона № 193-ФЗ), за исключением случаев, прямо предусмотренных законом.

Сторона 1: _____ / _____ /
Сторона 2: _____ / _____ /
Медиатор: _____ / _____ /

Бланк 6. Памятка сторонам (раздатка перед сессией)

ПАМЯТКА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ

1. Медиация добровольна. Вы можете прекратить процедуру в любой момент, без объяснения причин.
2. Всё, что сказано в процедуре, — конфиденциально. Это касается и вас: не пересказывайте содержание переговоров третьим лицам.
3. Медиатор не судья и не адвокат. Он не оценивает, кто прав, и не даёт юридических оценок. Его роль — помогать вам договориться.
4. Медиатор не принимает решений за вас. Договорённости — только ваши.
5. Говорите по очереди и дослушивайте. Вы удивитесь, сколько раз «не услышанное» объясняет конфликт.
6. Пауза — не срыв. Если нужно 10 минут — попросите паузу.
7. Говорите о интересах, а не о позициях. «Мне нужно, чтобы квартира осталась» полезнее, чем «он никогда не уступит».
8. Проверяйте договорённости на исполнимость: сроки, деньги, кто что делает.
9. Всё, о чём договорились, будет зафиксировано письменно. Если формулировка неясно — скажите сейчас.
10. Ваши интересы и интересы второй стороны равны. И то, что вы оставите друг другу, — часто дороже того, что вы выиграли бы.

Оговорка

Методичка отражает требования Федерального закона № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», Гражданского процессуального кодекса РФ (гл. 14.1), Семейного кодекса РФ, Трудового кодекса РФ, Жилищного кодекса РФ и сложившуюся практику. Материал носит методический характер и не является юридической консультацией по конкретному делу. При подготовке текстов конкретных соглашений необходимо сверяться с актуальной редакцией закона и практикой конкретного суда.