



УДК 37.06

<https://doi.org/10.32703/2663-6352/2024-2-16-71-97>

Романовська Надія Олегівна

Студентка 2 курсу освітнього ступеня

магістр юридичного факультету

Державного університету інфраструктури

та технологій

<https://orcid.org/0000-0003-2627-8871>

Добкіна Катерина Робертівна

доктор юридичних наук, професор,

декан юридичного факультету

Інституту управління, технологій та права

Державного університету інфраструктури

та технологій

м. Київ



COLLABORATIVE LAW ЯК САМОСТІЙНИЙ АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ УРЕГУЛЮВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ СПОРІВ

Анотація. У сучасному світі, де конфлікти стають неминучими, пошук альтернативних способів їх вирішення набуває особливої актуальності.

Collaborative Law — це інноваційна правова модель, яка ґрунтується на принципах добровільного співробітництва сторін, що прагнуть досягти взаємовигідного рішення без необхідності звернення до суду. Ця модель дозволяє зменшити стрес, пов'язаний із судовими процесами, і сприяє формуванню більш позитивних взаємин між сторонами, що особливо важливо в контексті тривалих і емоційно напружених спорів. У роботі висвітлено історію розвитку цієї моделі права, її основні принципи, а також переваги та недоліки. Важливим аспектом є "положення про дискваліфікацію", яке означає, що адвокати зобов'язані відмовитися від подальшого представництва сторін у судовому порядку у разі, якщо мирна угода не була досягнута. Це зобов'язання стимулює адвокатів і сторони докладати максимальних зусиль для досягнення взаємовигідних домовленостей. В рамках дослідження було проведено емпіричне опитування серед адвокатів і клієнтів, яке показало, що більшість опитаних позитивно оцінюють результати цього підходу. Автори підкреслюють, що, хоча Collaborative Law є ефективним у багатьох випадках, його застосування вимагає додаткового вивчення та покращення, особливо щодо впливу на клієнтів, адвокатів та судову систему. Отримані дані вказують на значний потенціал цього процесу в сучасній юридичній практиці, зокрема завдяки його

здатності вирішувати конфлікти швидше, дешевше та менш травматично для учасників у порівнянні з традиційним судовим процесом.

Ключові слова: Collaborative Law, цивільно-правові спори, альтернативні методи вирішення спорів, співпраця, правова культура, ефективність, довіра, професійна етика, переговори, правова система, міжнародний досвід.

Annotation. In today's world, where conflicts are becoming inevitable, the search for alternative ways to resolve them is becoming increasingly important. Collaborative Law is an innovative legal model based on the principles of voluntary cooperation between parties seeking to reach a mutually beneficial solution without the need to go to court. This model reduces the stress associated with litigation and fosters more positive relationships between the parties, which is especially important in the context of protracted and emotionally charged disputes. The article covers the history of this model of law, its basic principles, as well as its advantages and disadvantages. An important aspect is the 'disqualification clause', which means that lawyers are obliged to refuse to further represent the parties in court if a settlement agreement is not reached. This obligation encourages lawyers and parties to make every effort to reach mutually beneficial agreements. As part of the study, an empirical survey of lawyers and clients was conducted, which showed that the majority of respondents positively assessed the results of this approach. The authors emphasise that, although Collaborative Law is effective in many cases, its application requires further study and improvement, especially with regard to the impact on clients, lawyers and the judicial system. The findings indicate the significant potential of this process in modern legal practice, in particular due to its ability to resolve conflicts faster, cheaper and less traumatic for the participants compared to traditional litigation.

Key words: Collaborative Law, civil disputes, alternative methods of dispute resolution, cooperation, legal culture, efficiency, trust, professional ethics, negotiations, legal system, international experience.

Постановка проблеми. Полягає в тому, що, незважаючи на зростаючу популярність процесу Collaborative Law як альтернативного методу вирішення спорів, існує недостатня кількість емпіричних досліджень, які могли б оцінити його ефективність. У контексті поширення юридичних конфліктів, особливо у сімейних справах, необхідно вивчити, наскільки цей метод допомагає уникнути судових процесів, зменшити витрати і стрес для учасників, а також поліпшити їхні відносини. Це дослідження спрямоване на заповнення цієї прогалини шляхом аналізу досвіду адвокатів і клієнтів, які брали участь у процесі співробітницького права.

Аналіз досліджень і публікацій. Процес Collaborative Law, як один з альтернативних способів вирішення цивільно-правових спорів, майже не досліджувався в українській науковій літературі. Зважаючи на це, ми звертаємося до закордонних досліджень, які свідчать, що за тринадцять років з моменту свого зародження практика Collaborative Law досягла значних успіхів у вирішенні спорів. Зокрема, важливо згадати праці Стюарта Вебба, засновника Collaborative Law, який впровадив цей підхід з метою створення менш конфліктного процесу для вирішення правових спорів.

Крім того, праці С.С. Немченко також мають значну вагу, оскільки вона виділяє *Collaborative Law* як ефективний метод урегулювання спорів, особливо в сфері сімейного права.

Метою статті є дослідження процесу Collaborative Law як самотіному альтернативного методу врегулювання цивільно-правових спорів.

Виклад основного матеріалу. Система захисту прав і свобод людини будь-якої держави залежить від історичного розвитку його державності, суспільного розвитку, політичного режиму, ступеня участі в міжнародних відносинах і інтегрованості в світову спільноту, а також від культурних і традиційних звичаїв. Система захисту прав визначає нормативне регулювання суспільних відносин і інститутів правової системи в цілому. Самостійний і відповідальний вибір форм захисту права і вирішення спору становить частину гарантованого права на свободу захисту права всіма не забороненими законом способами і формами. Це обумовлено витікає зі змісту поняття «права і свободи людини» зв'язком з необхідністю їх захисту, так як захист прав людини ґрунтується на «праві на правовий захист». Таке розуміння прав людини орієнтує на пошук більш дієвих засобів і механізмів їх реалізації.

Гарантії реалізації конституційних прав і свобод закладає спрямоване на забезпечення стан правової захищеності різноманіття державних способів їх забезпечення і захисту.

Однак розвиток суспільних відносин у глобальному світі супроводжується великою кількістю юридичних спорів, які вирішуються переважно в судовому порядку. Але розгляд судом справи не гарантує, що спір буде врегульований, сторони отримають необхідний для них позитивний результат і що постановлене судом рішення буде виконано, тому питання позасудового вирішення спору/конфлікту виходить на перше місце.

Юристи, експерти в галузі права, юридичні особи, фахівці почали змінювати акценти, впроваджувати та застосовувати замість судового розгляду справ більш формальні процедури вирішення спорів.

Ці процедури відомі під назвою «Альтернативне вирішення спорів». Альтернативне вирішення спорів (ADR — англ. Alternative dispute resolution) є узагальнюючим терміном, який застосовується до великої кількості процедур вирішення спорів/конфліктів в позасудовому порядку.

Також в європейських країнах застосовуються терміни «Ефективного розв'язання спорів» (EDR — Effective dispute resolution) та «Дружне розв'язання спорів» (Amicable dispute resolution).

Альтернативне вирішення спорів активно застосовується у світі як альтернатива судовому розгляду, оскільки надає можливість вирішити спір/конфлікт у більш короткі терміни, з меншими витратами та з дотриманням конфіденційності. Також, мають велику кількість інструментів, які сторони можуть використовувати. Головним питанням, яке постає перед сторонами, є вибір процедури, її відповідність інтересам сторін та конкретній ситуації, яка склалась між учасниками. Метою будь-яких альтернативних способів врегулювання конфліктів (спорів) загалом і цивільно-правових зокрема є

досягнення певного результату – досягнення домовленостей сторін конфлікту (спору), який є взаємоприйнятним для них.

Враховуючи високий ступінь інтеграції сфери позасудових процедур із судочинством, залежно від зв'язку із судовим провадженням, необхідно зазначити, що у більшості держав паралельно розвиваються одночасно дві моделі Альтернативного вирішення спорів: зовнішня та присудова.

Перша модель зводиться до існування зовнішніх, позасудових способів вирішення спорів, що функціонує незалежно та відокремлено від судів. Натомість друга модель передбачає існування способів вирішення спорів, що функціонують при суді та можуть надаватися як у центрі, що знаходиться при суді, так і самим персоналом суду або навіть суддями.

Альтернативні способи вирішення спорів тривалий час використовуються у практиці багатьох зарубіжних країн. Продовженням обраного Україною європейського руху стало закріплення у законодавстві та впровадження альтернативних способів вирішення спорів. З огляду на це, тенденції розвитку альтернативних способів вирішення спорів нададуть можливість удосконалити законодавство та захистити порушені права та інтереси осіб у позасудовому порядку із застосуванням медіації, врегулювання спору за участю судді, третейського суду та інших альтернативних способів вирішення спорів.

Варто звернути увагу на те, що поняття альтернативних способів врегулювання конфліктів (спорів) в українській науковій літературі не визначено однозначно, а також немає її єдиної класифікації.

На основі аналізу світової практики С.С. Немченко виділяє найбільш поширені способи альтернативного вирішення спорів, а саме: експертний висновок (expert determination); переговори, переговори за участі посередника (facilitated negotiation or facilitation); примирення (conciliation); посередництво (mediation); посередництво-арбітраж (med-arb); незалежне вирішення (adjudication); міні-процес (mini-trial); встановлення фактичних обставин (fact finding); комісії з вирішення спорів (dispute review boards); приватний суд (private judging); попередня незалежна оцінка (early neutral evaluation); «суд із багатьма дверима» (multi-door courthouse); досудова нарада з вирішення спору (settlement conference); спрощений суд присяжних (summary jury trial).

Останнім часом за кордоном також розвивається новий підхід у застосуванні адвокатами альтернативних способів урегулювання спорів (конфліктів), який називають Collaborative Law («взаємодопомагаюче право»). На сайті Українського центру медіації є лише коротка інформація, що Collaborative Lawyers – юристи, які є лояльними до процесу медіації та віддають перевагу мирному вирішенню спорів.

С.С. Немченко, також виділяє Collaborative Law, щодо якого зазначає, що цей термін не має власного перекладу українською мовою, визначається в правових системах США, Голландії та деяких інших країнах світу як процедура спільного напрацювання умов врегулювання спору під час розірвання шлюбу та похідних правовідносин (аліментних, утримання, місця проживання дітей тощо).

Оскільки в українській науковій літературі майже відсутні відомості про Collaborative Law як альтернативний спосіб урегулювання конфліктів (спорів), звернемося до закордонних досліджень, які показують що за тринадцять років, з моменту свого зародження, практика Collaborative Law, досягла значних успіхів у вирішенні спорів.

За словами його засновника, це *«ідея, час якої настав»*. Здається, що все більше юристів та учасників спорів погоджуються з цим твердженням. Наразі CL практикується щонайменше у двадцяти шести штатах та шести канадських провінціях. Приблизно 3 000 юристів пройшли підготовку в рамках цього процесу, і він висвітлювався в популярній пресі та на телебаченні. Зовсім не дивно, що юристи та їхні клієнти обирають спільний підхід до вирішення своїх правових спорів, який ґрунтується на спільних інтересах.

Дійсно, переговори, засновані на інтересах, вже понад двадцять п'ять років є загальноприйнятим засобом вирішення. І, як і інші форми альтернативного вирішення спорів, Collaborative Law обіцяє більш творчі, індивідуальні рішення за менший час і з меншими витратами, ніж судовий розгляд. Однак, на відміну від інших альтернативних процесів, співпраця адвоката викликає особливе занепокоєння тим, що роль адвоката, який співпрацює з клієнтом, як її описують прихильники CL, несумісна з роллю завзятого адвоката.

Відповідно, більшість публікацій про CL можна знайти в адвокатських журналах та популярній пресі. Однак тепер, маючи за плечима понад десятирічний досвід, на який можуть спиратися, практики, і науковці мають змогу емпірично поглянути на практику CL.

У зв'язку з цим виникає безліч запитань:

- *хто обирає цей процес?*
- *які юристи його пропонують?*
- *чи практикується CL у спосіб, що порушує етичні правила, які регулюють діяльність юристів?*
- *чи відповідає фактична практика співпраці теорії та нормам, на яких вона базується?*

Адже, критичний аналіз Collaborative Law (CL) тільки розпочинається і має спиратися на фактичні, а не гіпотетичні дані щодо цієї практики та її впливу на клієнтів, суддів, адвокатів і громадськість. Саме зараз суспільство та юридичне співтовариство поступово усвідомлюють і починають осмислювати концепцію CL, що створює потребу в детальному дослідженні його реальних наслідків та ефективності в правовій сфері.

Історія заснування практики Collaborative Law, бере свій початок у 1990-х роках, коли сімейний адвокат Стюарт Вебб з Міннеаполіса, після 26 років роботи у сфері сімейного права зіткнувся з професійним вигоранням. Він жахливо хотів залишити закон і придумав щось, що суперечило всьому, чому його коли-небудь не вчали як адвоката.

Саме при розгляді альтернативної кар'єри в психології ідея нового способу практики права прийшла йому в голову. Він перестав звертатися до суду, вирішивши представляти своїх клієнтів таким чином, щоб *"усунути те,*

що мене найбільше турбувало в моїй практиці, і зберегти або реформувати ті частини, які приносили мені задоволення, а саме — допомагати клієнтам пройти процес розлучення цивілізовано".

Саме "вигорання" стало рушійною силою для створення CL і мотивувало багатьох колег Вебба приєднатися до практики співпраці. У тих випадках, коли він і адвокат протилежної сторони не зможуть вирішити це питання, він відмовлявся від справи і вимагав від клієнта звернутися до іншого адвоката для судового розгляду. Однак обіцянка кращого способу життя може викликати менш ентузіастичну реакцію в деяких юристів, які побоюються, що така зміна може відбуватися за рахунок інтересів клієнтів.

Поняття окремого мирового адвоката, який не веде судовий процес, стало початком того, що Стюарт Вебб це назвав *«правом про співпрацю»*. Можна з упевненістю сказати, що підхід CL - зачепився. За перші два роки спільної практики Вебб переконав інших юристів випробувати свій новий підхід, і з 99 справ, які він розглядав у цей час, усі, крім чотирьох, вирішилися.

Незабаром після цього Вебб і кілька колег-однодумців заснували Collaborative Law Institute, некомерційну організацію, метою якої є *«створення і практика спільних непослідовних стратегій, щоб допомогти клієнтам у питаннях сімейного права досягти згоди гідно і шанобливо»*.

До 1993 року CL досягла Каліфорнії, і групи практик CL з тих пір виникли принаймні в двадцяти чотирьох інших штатах і Канаді, і зовсім недавно ця ідея була введена у Великій Британії.

Групи колаборативних адвокатів (CL) складаються з адвокатів, які організовані для спільної діяльності, і тому можуть нагадувати юридичні фірми в певних аспектах. Це деякі питання щодо того, чи підпадає діяльність членів таких груп під Модельне правило про конфлікт інтересів. Проаналізувавши правила та висновки одного комітету з етики, який розглядав це питання, професор Джон Ленде дійшов висновку: *«що групи практиків CL, ймовірно, не будуть вважатися фірмами за модельними правилами, якщо їхні члени не позиціонують себе як фірму і не мають спільного доступу до інформації клієнта»*.

Collaborative Law, вважається швидким та ефективним процесом. Як і в інших процесах ADR, практикуючі фахівці одностайно зазначають, що розлучення, врегульовані за допомогою CL, зазвичай потребують менше часу та коштів порівняно зі звичайним загальним процесом. Проте, залишається невизначеними, наскільки швидше і дешевше пара може досягти мирової угоди, обравши саме цей підхід.

Адже, один практик пропонує, що спільне представництво, коштуватиме: *«від однієї десятої до однієї двадцятої від традиційного представництва»*, і зазначає, що нерідко одне клопотання про надання тимчасової допомоги коштує стільки ж, або навіть більше гонорарів адвоката, скільки коштує повне судове представництво.

Інший юрист із Солт-Лейк-Сіті налаштований менш оптимістично, але все ж припускає, що CL *«у два-три рази дешевше і в три-чотири рази швидше, ніж розлучення в суді»*.

Практикуючі спеціалісти, які мають досвід як спільних, так і традиційних справ, можуть порівняти тривалість і вартість обох процесів, хоча менш зрозуміло, наскільки узагальненими можуть бути їхні спостереження в інших юрисдикціях, географічних і соціальних умовах.

Однією з очевидних проблем у концепції "швидше-дешевше" є ризик того, що процес співпраці може бути перервано, змушуючи клієнтів шукати та залучати нових консультантів. У такому випадку вони залишаються відповідальними за оплату спільних юристів за час, витрачений на розгляд справи, і стикаються з необхідністю покриття додаткових гонорарів.

Ідея про те, що CL сприяє досягненню кращих угод, розроблених відповідно до інтересів клієнтів, часто порівнюється з подібними аргументами на користь медіації. Проте прихильники CL стверджують: *«що цей підхід має ще одну перевагу: присутність юристів під час переговорів сприяє підвищенню творчого потенціалу та досягненню вигідніших угод, ніж це зазвичай можливо в процесі медіації»*. Це один із кількох аспектів, які підкреслюють переваги CL як ефективного процесу.

Фахівці з психічного здоров'я, які знайомі з Collaborative Law, описують, що змагальний підхід як такий, що посилює антагонізм між подружжям, нехтує інтересами дітей і не надає можливості для подружжя навчитися ефективного спільного батьківства. Якщо це зображення судових процесів та переговорів, що відбуваються в їхній тіні, є точним, то CL дійсно виглядає в сприятливому світлі. Погоджуючись зосередитися виключно на врегулюванні, сторони уникають поляризації та перебільшення інтересів, які зазвичай трапляються в змагальному процесі. У межах CL діти захищені від конфліктів між батьками, *«сім'ї не руйнуються в процесі»*, і це допомагає подружжю, яке розлучається, працювати над *«найкращими можливими стосунками спільного батьківства»*.

Загалом, чотириох сторонні переговори відзначаються безпосередньою участю клієнтів, які за потреби підтримуються юридичними консультантами, що спрямовано на підвищення автономії сторін.

Основні характеристики Collaborative Law закріплені в угодах, що регулюють цей процес. Хоча звичайна угода про гонорар, хоч і з деякими незвичними умовами, відображає відмінності між процесом співпраці та традиційним представництвом, багато юристів, які практикують CL, також надають заяву про принципи, що керують цим підходом.

Основними з них є:

"-Зобов'язання вести добросовісні переговори, зосереджені на досягненні врегулювання без втручання суду або навіть загрози судового розгляду, в межах яких сторони беруть на себе найвищі фідуціарні обов'язки один перед одним;

-повне, чесне та відкрите розкриття всієї потенційно релевантної інформації, незалежно від того, чи вимагає її інша сторона;

-і якщо будь-яка зі сторін вирішує звернутися до суду, обидва адвокати автоматично усуваються від справи, що змушує сторони шукати нових представників для судового розгляду».

Останній принцип, відомий як "положення про дискваліфікацію", є основним способом, за допомогою якого юристи, що практикують Collaborative Law, обмежують обсяг свого представництва, і вважається невід'ємною частиною цього процесу. Юристи, що практикують CL, також залишають за собою право відмовитися від подальшої участі або припинити процес, якщо вважають, що їхній клієнт не дотримується взятих на початку зобов'язань, щодо "добросовісної поведінки".

Практикуючі юристи можуть трактувати положення про дискваліфікацію по-різному. Найчастіше серед них це положення розглядається як "зобов'язання досягти врегулювання з самого початку", що дозволяє як адвокатам, так і їхнім клієнтам зосередитися на досягненні домовленості, без відволікання на підготовку до суду чи погрози судовим процесом.

Теоретично це зобов'язання, орієнтоване на процес, спрямоване на зниження цінності найкращої альтернативи угоді (BATNA) для обох сторін, аби утримати їх за столом переговорів. Розлучені подружжя ведуть переговори "в тіні закону", і хоча існування інших процесів альтернативного вирішення спорів може означати, що судовий процес не завжди є найкращим вибором, якщо CL зазнає невдачі, саме на нього орієнтуються при оцінці інших альтернатив. Вимога дискваліфікації адвокатів у разі безвихідної ситуації або зловживання процесом означає, що сторони змушені нести додаткові витрати, якщо бажають продовжувати суперечку в суді, що робить цей варіант менш привабливим.

Ступінь, до якої цей фактор стримує сторони від виходу з переговорів, викликає певне занепокоєння. CL також вимагає, щоб сторони спільно залучали нейтральних експертів для допомоги в розлученні (бухгалтер або оцінювач житла, наприклад).

Вплив цієї практики має два аспекти.

По-перше, залучення одного "нейтрального" експерта для консультацій обох сторін усуває з переговорів змагальний динамізм, пов'язаний з конфліктуючими думками різних експертів щодо справедливої ринкової вартості майна або оптимального варіанту опіки над дітьми.

По-друге, залучення одного експерта є дешевшим, ніж двох; в тій мірі, в якій експерти потрібні в конкретній справі, це один із способів, яким CL може стверджувати, що є економічно вигіднішим процесом.

Юристи, що практикують CL, також включають експертів у положення про дискваліфікацію, що забороняє їх участь та результати їхньої роботи в судових процесах, таким чином підвищуючи ризики невдачі у досягненні врегулювання. У межах цих контрактних рамок "чотиристоронні" переговори стають основним способом ведення переговорів, під час якого обоє адвокатів і подружжя сідають разом для обговорення, активно беручи участь у процесі.

Полін Теслер, одна з перших прихильниць практики співпраці, яка навчила сотні юристів цій моделі та написала першу книгу про процес, і описує що:

«чотиристоронні зустрічі як шестивий формат спілкування, в якому кожен з подружжя взаємодіє безпосередньо один з одним, своїми адвокатами та адвокатом партнера».

Також прихильники CL стверджують, *«що консультації, які сторони отримують під час цих сесій, є покращенням у порівнянні з медіацією, оскільки клієнти отримують юридичні поради та захист у процесі формування угоди».* Це контрастує з сесіями медіації у справах про розлучення, в яких юристи зазвичай не беруть безпосередньої участі.

Навіть у порівнянні з медіацією, де юристи сторін беруть безпосередню участь, Теслер стверджує, *«що CL є переважним, оскільки колегіальні юристи зосереджуються виключно на досягненні угоди, тоді як змагальні юристи цього не роблять».* Для неї та багатьох її колег, які практикують CL, немає жодних сумнівів, що це *"наступне покоління"* в розв'язанні спорів.

Розуміння принципів і правил CL необхідне для того, щоб зрозуміти, як цей процес функціонує, але це лише частина загальної картини. Одним із ключових аспектів, який був відсутній у попередньому описі CL, є те, що всі колаборативні юристи, як, зрештою, і більшість перемовників, добре знають: репутація — це ключ.

Як науковці, так і практики розуміють, що репутація перемовника є вирішним чинником того, як інші будуть вести перемовини з ним. Якщо це підтвердження до Collaborative Law, стає зрозуміло, що репутація має ще більше значення.

CL перемовини включають певний елемент ризику: є ймовірність, що інша сторона користується добросовісним підходом до обміну важливою інформацією. Враховуючи цей ризик, репутація юриста стає головною складовою успішних перемовин: ніхто не хоче співпрацювати з тим, хто має репутацію людини, яка зловживає довірою.

Ще тоді, коли CL перебувало на початковому етапі розвитку, професори Рональд Гілсон і Роберт Мнукін припустили, всупереч розширеним уявленням, що юристи дійсно можуть допомогти своїм клієнтам співпрацювати один з одним у випадку, коли вони не можуть зробити це самостійно.

Автори зазначають, що, хоча клієнти в судових процесах більше ніколи не зустрінуться, їхні адвокати часто стикаються один з одним знову. Ця, здавалася б, проста відмінність, яка відкриває цілий світ. У середовищі де клієнти постійно змінюються, а коло представників — стабільне та помітне незмінне, адвокати знову і знову взаємодіють один з одним, формуючи ринок репутації. У такій системі репутація випереджає свого носія, і представники виявляють, що їхня вже набута репутація впливає на ступінь готовності інших представників (та їхніх клієнтів) до співпраці під час вирішення спорів.

Ідеї професорів щодо кооперативних перемовин та руху "колаборативної адвокатури" розвивалися окремо, але паралельно. Колоративні адвокати будували свою нову практику саме в тому концептуальному просторі, який теоретизували академіки.

Гілсон і Мнукін припускали: *«що добре функціонуючий ринок репутації, де представники можуть легко дізнатися про репутацію однієї з кооперацій, значно знижує ризик співпраці та, відповідно, забезпечує її ймовірність»*. Вони висловили думку, що професійні організації можуть виконувати важливу роль у цьому процесі, встановлюючи стандарти кооперативної поведінки та сертифікуючи членів на відповідність цим стандартам.

Перші колаборативні адвокати дійшли аналогічного висновку ще в 1990 році, коли Вебб організував свою групу практиків, присвячену розвитку та розширенню нової моделі. Групи практиків і сьогодні залишаються основною організаційною одиницею колаборативної адвокатури з низькими причинами, але головне з них — це те, що такі групи можуть легше розмістити колег, яким можна довіряти у спільних переговорах. Через організацію таких груп колаборативних адвокатів проводилися заходи для покращення обміну інформацією на своїх професійних ринках

Практика співпраці адвокатури (CL) показало проблемне питання щодо прийнятних п'яти загальновизнаних етичних обов'язків або правил, а саме:

обов'язку завязаного адвоката,

обмеження обсягу представництва,

конфіденційності, конфлікту інтересів та відмови адвоката від справи.

Обов'язок завязаного адвоката, мабуть, є найбільш очевидною етичною вимогою, яка підпадає під вплив принципу CL щодо повного розкриття інформації та співпраці. Саме на цей аспект постійно звертаються увагу адвокатів та студентів юридичних факультетів, вперше стикаючись із спільною адвокатурою

Критичні зауваження, які стверджують, що CL якимось чином несумісна з обов'язковим завязаного адвоката, зосереджуються на самій суті цієї моделі — відмови від судових процесів. На думку деяких сімейних юристів, ця частина угоди позбавляє їх цінного та законного інструменту. Однак колаборативні адвокати наполягають на тому, що немає внутрішнього конфлікту між завязаного адвоката та прагненням до співпраці. Більш ліберальна інтерпретація цього обов'язку містить підтримку в Модельних правилах.

У коментарі до одного з правил зазначається, що адвокат повинен діяти: *«з завязаністю в інтересах клієнта», «не зобов'язаний... наполягати на кожній перевазі, яку може отримати клієнт»*.

У контексті інших правил, яке регулює обсяг представництва та розподіл повноважень між клієнтом і адвокатом, відповідно, що адвокати повинні: *«дотримуватись рішень клієнта щодо цілей представництва та консультувати клієнта щодо засобів їх досягнення»*.

Ці правила принаймні приймають, що адвокати можуть виконувати свої професійні обов'язки ревного представництва, обмежуючи обсяг послуг до умов договору CL. Звісно, будь-яке обмеження має бути розумним і потребує усвідомленої згоди клієнта.

Модельне правило 1.7 допускає можливі конфлікти інтересів між клієнтами, які представляють пов'язані адвокати. Як частина ADR, однак, CL може створити

у сфері управління конфлікти між інтересами колаборативних адвокатів та їхніх клієнтів.

Як описали Гілсон і Мнукін: *«адвокат, який прагне до співпраці, повинен розвивати та підтримувати репутацію кооперативного професіонала»*.

У такому світі навчання та членство в групах практиків CL частково розвивалися, як спосіб отримати інформацію про репутацію більш доступною та надійною.

Якщо адвокати інвестують у розвиток своєї репутації у сфері співпраці, конкурентний конфлікт між інтересами адвоката у підтримці власної репутації та інтересів клієнта, який може прагнути досягти своїх цілей менш кооперативними методами.

Гілсон і Мнукін надають припущення, що: *«що клієнт наймає адвоката, який співпрацює з клієнтом, щоб отримати перевагу від її доброї репутації, а потім намагається використовувати це для маніпуляцій над іншою стороною, коли її захист ослабне»*. Однак, порівняно з іншими юристами, юристи у сфері сімейного права, ймовірно, більш стійкі до тиску з боку клієнтів, оскільки їхні клієнти, як правило, є разовими клієнтами, і юристи не надто залежать від когось одного з них. Хоча це хороша новина для тих, хто зацікавлений у збереженні цілісності моделі ЗК, критики все ж можуть поставити під сумнів, що адвокати, які співпрацюють з клієнтами, занадто ізольовані від побажань своїх клієнтів.

Чи загрожує повне та відкрите розкриття інформації в CL здатності адвоката зберігати конфіденційність клієнта?

На перший погляд, відповідь може здатися негативною.

У Типовому правилі 1.6 зазначено: *«Адвокат не повинен розкривати інформацію, що стосується представництва клієнта, якщо клієнт не дав на це інформованої згоди»*.

Прочитайте цей імператив разом з обов'язком адвоката, який співпрацює з клієнтом, щодо розкриття відповідної суттєвої інформації, а саме, що вона: *«пов'язана добровільними етичними зобов'язаннями в рамках спільного процесу відмовитися від продовження роботи, якщо інформація не буде розкрита»*.

Уявимо собі ситуацію, в якій клієнт розкриває важливу і таємну інформацію своєму адвокату, який співпрацює з ним, ми відразу бачимо, що згідно з Правилем 1.6, він не може розкрити її іншій стороні без дозволу свого клієнта, а також не може продовжувати переговори від імені свого клієнта згідно з правилами CL.

Згідно з Правилем 1.6, адвокат може відкликати свою заяву (або, можливо, навіть розірвати угоду) відповідно до вимог CL, або отримати інформовану згоду клієнта на розголошення інформації.

Правило 1.16 регулює особливості, за яких адвокат може відмовитися від представництва, і дозволяє це лише тоді, коли це «може бути здійснено без істотного негативного впливу на інтереси клієнта».

У разі відмови від представництва CL модель вимагає від її практик *«сприяти передачі справи новому адвокату»*. Це правило в цьому випадку як у випадку, коли адвокат виходить із процесу і припиняє колаборативний процес,

так і тоді, коли адвокат просто особисто відмовляється, але процес продовжується. У першому випадку передачі, ймовірно, використовуватися на користь адвоката, який використовуватиметься судовим процесом, а в іншому — іншого спільного адвоката.

За словами Теслер: *«обмін необхідною інформацією та допомога клієнту в пошуку іншого адвоката є частиною обов'язків адвоката, який співпрацює з клієнтом, а також виконує свої професійні обов'язки»*.

Деяка критика була зосереджена на можливості того, що положення про дискваліфікацію може бути використано недобросовісно клієнтом для примусу до відмови від адвоката іншої сторони. Такий клієнт міг би отримати інтерес до співпраці, залучити іншу сторону до підписання угоди CL, а потім діяти недобросовісно, змусивши припинити процес і всі адвокати відмовитися від справи. Звісно, такий клієнт також несе тягар втрати власного адвоката. Якщо це створює можливість для зловживання, будь-який аналіз CL повинен зменшити частоту таких випадків. Дані опитувань, свідчать про те, що відмова від представництва є рідкою за будь-які обставини.

Теслер радить своїм колегам, які співпрацюють з нею, що вони підпорядковуються тим самим етичним правилам, що й інші юристи, але інтерпретують їх по-різному, коли працюють за договором CL.

Обґрунтована в Типових правилах ідея полягає в тому, що угода про надання юридичної допомоги є допустимим обмеженням обсягу представництва і що клієнт може заздалегідь надати ефективну, інформовану згоду на участь у процесі.

Тим часом, Джеймс Лоуренс, член практичної групи з Огайо, включений в опитування, вважає, що в CL *«окремий клієнт більше не є єдиною турботою адвоката в традиційному розумінні. Обов'язки компетентності та старанності юриста, який співпрацює з клієнтом, розширюються і охоплюють інтереси нейтральної сторони»*.

Ця орієнтація пропонує юристам «балансувати на межі між адвокацією та нейтралітетом», ставлячи їх в «унікальну етичну позицію». З їхніх описів випливає, що ці формулювання представляють різні концепції етичної орієнтації, яку повинні прийняти юристи, що співпрацюють, і припускають, що вони певною мірою зміщуються від адвокації до нейтралітету, що представляє собою більший відхід від традиційних уявлень про роль юриста. Залежно від того, як ця ідея реалізується на практиці, вона може виявитися занадто великим відступом для чинних Правил.

Питання про те, чи є CL допустимою за модельними правилами, може залежати від того, яку з цих орієнтацій вибирають практики CL. Оскільки підхід Теслера менш кардинально відрізняється від традиційної практики, він, імовірно, отримав ширше визнання. Ті ж практики, які хочуть встановити «квазінейтральний» статус, можуть для доцільно шукати зміни в Модельних правилах.

Оскільки процес Collaborative Law (співробітницьке право) є досить молодим, було вирішено, що найбільше доцільно збирати дані про цей процес

саме серед досвідчених груп адвокатів, які вже довгий час практикують його. Враховуючи різні фактори, зокрема географічну приналежність, було отримано дані з різних регіонів країни. Ідея проведення такого дослідження виникла у відповідь на скаргу одного з адвокатів, що займаються співробітницьким правом, через брак емпіричних досліджень, які могли б інформувати чи оцінювати цю практику.

Для задоволення цієї потреби було розроблено спеціальне опитування, яке мало на меті зібрати інформацію лише про сам процес співробітницького права, а й про його ключових учасників — клієнтів та їхніх адвокатів. Основна мета полягала в тому, щоб створити емпіричний «моментальний знімок» цього процесу, що дало можливість краще зрозуміти його сутність і перспективу.

Опитування виявилось вісім практичних груп у семи штатах: одна в Каліфорнії, Флориді, Масачусетсі, Міннесоті, Огайо, Вісконсіні та дві в Техасі. Деякі з цих груп склалися з сімейних адвокатів, тоді як інші були організовані за всіма предметними секціями, у яких сім'я

У таких групах до опитування залучалися лише ті адвокати, які були визначені як сімейні практики. Ще відмінністю між групами була область їхньої організації. Деякі з них були державними практичними групами, в той час як інші були обмежені певним.

На початку березня 2003 року було надіслано пакети опитувань 367 сімейним адвокатам, які належать до практичних груп по всій країні. Кожен пакет, що доставлявся поштою, містив:

- 1) супровідний лист адвокату,
- 2) опитувач для адвоката,
- 3) супровідний лист для найостаннішого клієнта адвоката,
- 4) досвід користувача для цього клієнта,
- 5) конверти для повернення обох опитувань.

Супровідний лист для адвокатів пояснював мету опитування, зазначивши, що Міжнародна академія колабораційних професіоналів (IACP) підтримує це дослідження, та надавав детальні інструкції.

Адвокатів просили надіслати своїм найостаннішим клієнтам лист і опитування, незалежно від того, чи було досягнуто врегулювання через процес Collaborative Law .

Супровідний лист для клієнтів був стислим і підкреслював, що їхній досвід буде цінним як для адвокатів, так і для інших клієнтів, які беруть участь гарантії конфіденційності.

Обидва опитувальні інструменти були розроблені у співпраці з викладачами юридичних шкіл, коопераційними адвокатами та статистиком. Для забезпечення анонімності всіх учасників, форми опитування не були закодовані під конкретних осіб, а були ідентифіковані за практичними групами.

Опитування адвоката складалося з тридцяти п'яти питань, розділених на чотири розділи.

У першому розділі опитування було зібрано демографічну інформацію про адвоката, включаючи вік, стать, характеристики їх практики та освіти.

У другому розділі юристів запитали про їхній досвід і перспективи щодо CL, включаючи конкретні запитання про кількість спільних справ, які вони розглянули, врегулювали та відмовилися. Їх також запитали про спеціальні навчання в рамках колабораційної моделі. Адвокати висловлювали свої думки з таких питань, як застосування CL у справах про розлучення, кількість годин, які вони очікують витрати на коопераційні представництва, а також на ідеї, які викликали дискусії щодо доцільності коопераційного права.

Третій розділ опитування ставив питання про підготовку цих практиків та досвід інших альтернативних процесів, таких як медіація, арбітраж, консультування та психотерапія.

Нарешті, четверта частина опитування була зосереджена на нещодавно завершеній спільній справі адвокатів. Крім того, чи була ця справа врегульована через спільний процес, юристів запитували про оплачені години, найнятих експертів, а також кількість і характер зустрічей. Їх також опитали щодо того, як вони розуміють важливість положення про дискваліфікацію.

Опитування клієнтів було коротшим і складалося з дев'ятнадцяти пунктів, розділених на дві частини.

Перший розділ був демографічним, включаючи запитання про вік, стать, расу, освіту, дохід та особливості сім'ї та шлюбу.

У другому розділі клієнти запитували про їхній особистий досвід роботи з CL, у тому числі про те, як вони дізналися про процес і фактори, які вони вважали найважливішими при його виборі.

Клієнтів також запитували про фінансові витрати на їхнє представництво у співпраці. На кінець, їх запитали, чи вплинуло положення про дискваліфікацію на їхній підхід до переговорів і про рівень їхнього задоволення процесом.

З 367 опитувань, надісланих юристам, дев'ять були повернуті як такі, що не можуть бути доставлені, а сімдесят одне було заповнене принаймні частково, що становить 19,8% відповідей. Участь у дослідженні варіювалася в залежності від групи: від 12,5% у Флориді до 29,8% у Міннесоті. Різний відсоток відповідей призвів до того, що у вибірці опитування домінують три практичні групи, дві з яких розташовані в сусідніх середньозахідних штатах.

Двадцять п'ять клієнтів повернули принаймні частково заповнені опитування. Хоча очікувався значно нижчий відсоток відповідей від клієнтів, і було важко визначити справжній відсоток. У семи випадках адвокати зазначили, що вони ще не отримали справи для співпраці.

Інший адвокат повернув порожню анкету клієнта без пояснення причин разом із власною анкетною, яка була значною мірою незаповненою. Базуючись виключно на тих відомих випадках, коли адвокат не зміг або не надіслав анкету клієнта, відсоток відповідей становить 7,1%.

Цілком ймовірно, що реальний відсоток відповідає насправді вищий. Так само, як частина анкети була перевірена як недоставлена, є ймовірність, що частина клієнтів також виявилася недосяжною для своїх колишніх адвокатів, особливо після розлучення, коли принаймні один, а якщо й обидва подружжя змінюють місце проживання. Крім того, не можна виключати можливість того,

що деякі адвокати навмисно або випадково не переслали анкети на своєму клієнту. Хоча групи адвокатів представлені більш рівномірно серед клієнтів, Огайо, Міннесота та Вісконсін все ще переважають у регіоні.

CL сімейні юристи, що працюють у сімейних колабораціях, мають досвід і в середньому шістдесят років (від 31 до 65 років) із двадцятьма роками юридичної практики (від 4,5 до 41 року). Враховуючи, що невдоволення багаторічною традиційною практикою змагальності спонукало багатьох юристів спробувати модель співпраці, це не дивно. У зв'язку з цією теорією «вигорання» може бути, що більш досвідчені адвокати краще бачать переваги CL для клієнтів у своєму досвіді з результатами багатьох традиційних справ. Але існує принаймні один додатковий фактор, що стоїть за переважанням юристів старшого віку: CL ще не знайшла свого шляху до навчальних програм юридичних шкіл, обмежуючи його доступ до молодих юристів.

Адвокати CL з питань сімейного права частіше були жінками, оскільки жінки становили 60% вибірки. Майже 17% з них повідомили, що мають вищу освіту, яка не пов'язана з юриспруденцією. Вони витрачали більшу частину свого професійного часу на розлучення, причому більше половини повідомили, що це становило 90% або навіть більше їхньої практики. Однак CL справи становлять відносно незначну частину практики цих адвокатів. Вони повідомили, що в середньому 23% їхніх справ про розлучення були спільними представництвами, хоча модальна відповідь становила лише 1%. Лише 17,4% вибірки сказали, що половина або більше їхніх справ були CL, тоді як троє юристів описали свою практику, як 100% спільну з CL.

Ці висновки підтверджують анекдотичні, але загальні спостереження практикуючих юристів про те, що наразі більше юристів, які прагнуть співпрацювати, ніж клієнтів, які готові спробувати цей процес.

Навчання CL є основною вимогою для вступу до групи практики з CL, і хоча всі юристи повідомили про те, що вони пройшли певний інструктаж, кількість годин навчання становила від п'яти (один раз) до шістдесяти (два випадки). Середня кількість годин навчання становила 24,7 години (режим = 40), а 90% тих, хто відповів, що вони мали принаймні вісім годин. Сорок шість адвокатів (69,7%) отримали початкову підготовку в 2000 році або пізніше.

Переважає більшість з них адвокатів, які співпрацюють і практикують у невеликих компаніях. Сорок два відсотки є індивідуальними адвокатами, а ще 38% практикують у фірмах з десятьма або менше колегами.

Якщо це є репрезентативним для адвокатів які працюють у цілому, цей висновок має значення для тієї частини положення про дискваліфікацію, яка, на думку більшості практикуючих юристів, перешкоджає представництву, клієнта іншим юристом у своїй фірмі після закінчення справи, щодо CL. Це абсолютно не стосується значної частини практикуючих індивідуальних адвокатів, але з великою імовірністю стосується адвокатів, які працюють у невеликих фірмах

Клієнти, які користувалися CL послугами, мали білу расу, були середнього віку, добре освіченими та заможними. Середній вік становив сорок дев'ять років, з розділом від тридцяти чотири до шістдесяти дев'яти. Вісімдесят чотири

відсотки з ними завершили чотирирічну вищу освіту, а 32% малий або магістерський, або докторський ступінь. Вісімдесят чотири відсотки повідомили про річний спільний дохід домогосподарства, що перевищує \$100,000, при цьому десять з двадцяти п'яти опитаних клієнтів повідомили про доходи домогосподарств, що перевищують \$200,000. Сто відсотків клієнтів ідентифікували себе як особи європейського походження. На опитування відповіли дванадцять чоловіків і тринадцять жінок.

Шлюби, розірвані за допомогою CL процес, були тривалими і в середньому становлячи 22,2 роки.

72% клієнтів повідомили, що мають принаймні одну дитину молодше вісімдесяти років на момент залучення, 36% малих двох неповнолітніх дітей, а 12% — трьох. Ці шлюби можна назвати традиційними в тому сенсі, що особисті доходи перед розлученням вказували на те, що: *«чоловік був головним, якщо не єдиним, хто заробляє»*.

Адвокати разом повідомили про свою участь у 748 CL представництвах, в середньому по 11,3 справ на адвоката, *" проведених протягом останніх одинадцяти років "*. Хоча основна частина цього досвіду була певною мірою зосереджена серед кількох юристів, і ця остання група складалася з членів усіх практичних груп, за винятком у Флориді та Массачусетсі.

Дванадцять найдосвідченіших практикуючих юристів, розглянули 389 справ, або 52% від загальної кількості, тоді як двадцять чотири юристи (33,8% вибірки) розглянули три або менше справ.

З 748 справ, які були розглянуті, 654 були врегульовані процесом CL, тобто загальний показник укладення угод у 87,4%. Цей показ є досить позитивним у порівнянні з раніше звітованими показниками укладення угод у медіації при розлученні, але не відповідає деяким даним адвокатів які є прихильниками CL. Проте, в останніх завершених справах показник укладення угод виявився вищим. З шістдесяти трьох адвокатів, які звітували про свою останню справу, п'ятдесят вісім повідомили, що досягли угоди, що становить 92,1%. Вважалося, що підвищення досвіду в CL робитиме практиків більш вправними в моделях, які, у свій час, підвищать їх показник укладення угод.

Для перевірки цієї гіпотези були розраховані індивідуальні показники угоди для групи з дванадцяти укладених досвідчених адвокатів, названих раніше. Індивідуальні рівні досвіду в цій більш досвідченій групі коливались від шістдесяти до дев'яноста справ, із середнім показником 32,4 справи на адвоката. Показники укладення угоди в цій групі варіювалися від 68,3% до 100%, а середній показник становив 91,1%, що не показав про те, що шанси на укладення угоди залежати від досвіду адвоката в CL.

Показники врегулювання спорів також були розраховані за практичними групами за кожною групою, за винятком штатів Массачусетс та Флорида, які повідомили лише про двадцять чотири та одинадцять справ.

Показники дещо відрізнялися в залежності від практики. Пояснення для цих різних показників можуть лежати в різних практиках або спільних нормах серед практичних груп. Наприклад, якщо група відбирала справи таким чином, що

дозволяла більшою мірою конфліктним, менш функціональним парам брати участь у коопераційному процесі, ми маємо нижчий показник укладення угод. Інша можливість пов'язана з іншими практиками щодо рішення про припинення процесу. Якщо серед інших груп нормативні відмінності в тому, що вважається «занадто великим» конфліктом, то ті, що мають нижчу толерантність, повинні більш сприйняти певну справу, що знизить показник укладення угоди цієї групи. Спостереження за показниками укладення угод у медіації при розлученні учасників про те, що вищі показники можуть бути пов'язані з більшим тиском з боку CL.

Серед аргументів прихильників CL є те, що це більш швидкий процес. Опитані клієнти провели від 1,5 до шістнадцяти місяців у CL процесі, але в середньому на врегулювання проблеми пішло за 6,5 місяців.

CL також стверджує, що це недорогий процес, і це є числом аспектів для клієнтів, тому що багато вважали, що цей процес коштує багато і основний фактор залежів при виборі методу.

Знову ж, заяви про економію витрат різняться, але деякі адвокати оцінюють витрати на рівні однієї третьої або менше витрат на судовий процес. Звіти клієнтів значно відрізняються, з розділом від 1 200 до 20 000 доларів, або в середньому 8 777 доларів.

Хоча Теслер не наводить конкретні фінансові оцінки у своєму посібнику для коопераційних адвокатів, вона пропонує методику оцінки витрат на CL представництво в роках роботи адвоката, враховуючи складність і кількість питань, що обговорюються, а також рівень функціонування клієнтів. Для високофункціональних клієнтів без складних питань

Теслер припускає, що для високофункціональних клієнтів, які не мають складних проблем, буде потрібно від однієї до трьох чотиристоронніх зустрічей, і що кожен юрист витратить від десяти до

п'ятнадцять годин на справу. Середній рівень охоплює найбільшу кількість справ, включаючи адекватно функціонуючих клієнтів з більш складними питаннями. За словами Теслера, клієнти можуть розраховувати на три-сім чотиристоронніх зустрічей і чотирнадцять-двадцять п'ять годин часу своїх юристів

Справи з більшою кількістю складних питань і/або дисфункціональними клієнтами вимагають семи або більше чотирьохсторонніх зустрічей і мінімум двадцять п'ять годин.

У середньому адвокати виставляли своїм клієнтам рахунок на 28,7 годин за роботу над своїм найостаннішим завершеним представництвом. Якщо припустити рівномірний розподіл "легких", "середніх" та "складних" справ у виборах, свідчить про те, що оцінки часу роботи потребують незначного коригування в бік збільшення. Однак кількість чотиристоронніх зустрічей на одну справу цілком вкладається з оцінки Теслера - в середньому 4 - 3 на справу.

Клієнти запитували, як вони потрапили в процес співпраці, а також про фактори, які були результатами для їхнього рішення. Серед опитаних клієнтів 44% вперше дізналися про співробітницьке право CL від свого адвоката, 16% –

від свого партнера. Ще 16% дізналися про CL від консультанта або терапевта, а решта отримала цю інформацію від друзів, газет та інтернету.

Щоб зрозуміти, що саме цікавить клієнтів у цьому процесі, їм було запропоновано вісім можливих факторів і запропоновано розставити за ступенем важливості для їхнього рішення щоб спробувати процес CL.

Деякі клієнти обирали фактор *"вплив на дітей"*, який зазначили 44% опитаних, а 32% вибрали *"турботу про співпрацю в батьківських стосунках з партнером"*. Разом ці відповіді вказують на те, що понад три чверті всіх клієнтів приходять на процедуру, турбуючись, насамперед, про своїх дітей.

Вплив юристів також має важливе значення у прийнятті рішень клієнтами. Серед клієнтів 20% вказали *«рекомендацію адвоката»* основним фактором, що вплинув на їхній вибір, ще 24% вказали його на другому місці за важливістю. Це спостереження може бути гарною новиною для юристів, але воно також передбачає додаткову проблему для отримання інформованої згоди. Ще 20% клієнтів оцінили *«економію»* як найважливіший фактор, а 80% віднесли його до певного рівня важливості. *«Економія часу»* була оцінена 68%, але зазвичай як треторядне міркування.

Оскільки частина критики на адресу CL зосереджена на можливості того, що сторони не зможуть досягти мирової угоди, адвокатів запитали, що відбувалося у випадках, коли вони припиняли процес або виходили з процесу. З усіх повідомлених випадків п'ятдесят п'ять було припинено без повного врегулювання. У сорока двох (81,8%) випадках розірвання було ініційовано клієнтами, а в решті десяти (18,2%) – їхніми адвокатами. З усіх розірвань тридцять шість перейшли до судового процесу, який був найпоширенішим шляхом для пар, які залишають процес співпраці. Чотири справи були направлені до медіації, чотири пари помирилися, одна продовжила переговори без представництва, а рішення десяти припинених справ було невідомим.

Клієнтів і юристів попросили оцінити важливість положення про дискваліфікацію, обов'язкової умови CL. Адвокатів, які врегулювали свою останню справу, запитали: *«Наскільки суттєвим було положення про дискваліфікацію/відмову в угоді про спільну юридичну співпрацю для того, щоб вплинути на вашого клієнта, щоб він продовжив переговори?»*.

З отриманих відповідей 35% практикуючих сказали, що це було *«дуже значущим»*, 43% сказали, що це *«дещо суттєве»*, а 22% сказали, що *«зовсім не суттєве»*. Остання цифра представляє найбільший інтерес, враховуючи наголос на положенні про дискваліфікацію як на єдиній найбільш виразній характеристиці моделі співпраці».

Хоча, 22% адвокатів, які співпрацюють з клієнтами, не вважають це важливим елементом процесу, але ввідне запитання опитування спонукало їх відповісти на нього в контексті їхньої останньої справи. Цілком ймовірно, що ці адвокати не бачили, що положення про дискваліфікацію має значний вплив на цих конкретних клієнтів.

Думки клієнтів розділилися, коли їх запитали, чи допомагало їм положення про дискваліфікацію вести переговори, коли в іншому випадку вони б

звернулися до суду. З тих, кому вдалося досягти врегулювання, 54,5% відповіли, що це не завадило їм сісти за стіл переговорів, тоді як 45,5% сказали, що завадило. Це свідчить про можливість, для незначної більшості клієнтів, спільного процесу переговорів на основі інтересів без загрози відкликання юриста. Але це не обов'язково означає, що загроза дискваліфікації не має значення для більшості клієнтів, оскільки ці звіти є фактичними.

Критики CL припускають, що положення про дискваліфікацію може чинити неналежний тиск на клієнтів з метою укладення угоди. Той факт, що більше половини учасників зазначили, що це положення не утримувало їх у переговорах, коли вони могли б їх припинити, свідчить про протилежне.

Іншим непрямым показником, що має відношення до цього питання, є рівень задоволеності клієнтів. Клієнтів попросили оцінити свій рівень задоволеності результатом розлучення за шкалою від одного (найменше) до п'яти (найбільше).

Клієнтам було запропоновано оцінити свій рівень задоволеності результатом розлучення за шкалою від одного (найменше) до п'яти (найбільше). В цілому, задоволеність була високою, в середньому 4,35. Ті, хто сказав, що положення про дискваліфікацію не вплинуло на їхнє бажання продовжувати переговори, повідомили про середній рівень задоволеності 4,5. Важливо зазначити, що ті, хто сказав, що дискваліфікація утримала їх за столом переговорів, все одно повідомили про рівень задоволеності трохи вище чотирьох. Якщо примус хоча б частково визначається досвідом клієнтів, то високий рівень задоволеності серед тих, хто зазнає певного тиску в процесі, свідчить про відсутність примусу.

Для того, щоб перенести акцент у цьому аналізі з гіпотетичних на реальні практики, адвокатів попросили погодитися або не погодитися з двома актуальними і потенційно провокаційними твердженнями.

Перше висловлювання звучало так: *"Адвокати, які співпрацюють з CL, більше схожі на нейтралів, ніж на адвокатів індивідуальних клієнтів"*.

Жоден не відповів «цілком згоден»; п'ять (7,2%) - «згоден»; шість (8,7%) - «не впевнений»; тридцять шість (52,2%) - «не згоден»; і двадцять два (31,9%) - «категорично не згоден».

Така відповідь, незважаючи на відносно високу кількість адвокатів, які пройшли підготовку або працювали нейтральними посередниками чи арбітрами, свідчить про те адвокати, що співпрацюють з CL, дійсно вважають себе адвокатами для своїх клієнтів, зберігаючи відносно більш традиційне бачення своїх ролей, навіть у контексті співпраці.

Друге представлене твердження було наступним: *«Після укладення угоди про співпрацю у мене немає необхідності зустрічатися з моїм клієнтом наодинці»*.

Жоден не «повністю погодився»; четверо (5,8%) «погодилися»; один (1,5%) «не визначився»; тридцять один (44,9%) «не погодився»; і тридцять три (47,8%) «категорично не погодилися».

Ця відповідь має безпосереднє відношення до критики цієї практики, яку, очевидно, поділяють принаймні кілька юристів, що працюють у сфері

співробітництва. Оскільки думка трансформується в реальну практику, реакція адвокатів свідчить про те, що вони не вдаються до такої поведінки, яка потенційно може загрожувати конфіденційності клієнта та збереженню адвокатської таємниці.

Групи практики не були представлені рівномірно у виборі адвокатів; це частково пояснюється підвищеними показниками відповідей, описаними вище, а також тим, що групи практик мали різний розмір (опитування були подані всім кваліфікованим адвокатам у кожній групі).

Оскільки регіональні відмінності вплинули на відповіді, ці результати можуть відображати вплив середнього Заходу. Крім того, вибірка клієнтів була відносно невеликою, і групи в ній були краще представлені. Це знижує надійність порівняно з вибіркою адвокатів, хоча склад вибірки клієнтів краще репрезентує населення.

Майбутні емпіричні дослідження CL необхідно зосередити на розрізі впливу різних складових моделей. Положення про дискваліфікацію є найспірнішим елементом процесу, і, можливо, це єдина характеристика, яка найбільш ймовірно зможе відлякати клієнтів від вибору CL. Оскільки це опитування показало, що більшість клієнтів не вважають, що положення виконало свою мету (тобто, утримати їх за столом переговорів), важливо з'ясувати, чи дійсно це є основою моделі.

Крім того, вимога CL має бути загально покращення у порівнянні з медіацією і потребує подальшого вивчення. Можливо, що CL є кращим процесом, хоча, можливо це тільки для підгрупи деяких пар, що розлучаються. Оскільки ця модель наразі не є загальноприйнятою у всіх місцях, де практикується CL, дослідники, які сподіваються дізнатися більше про роль, яку відіграють ці неюридичні експерти, повинні зосередитися на тих сферах та/або практичних групах, які, як відомо, застосовують їхню допомогу.

У майбутніх дослідженнях слід визначити альтернативні способи доставки інструментарію клієнтам, щоб збільшити розмір вибірки та усунути можливість упередженості вибірки, спричиненої юристами, які вибірково поширюють опитування серед клієнтів.

Бостонське подружжя Тома та Енн Андерсон багато в чому схоже на інші пари, які вирішили співпрацювати під час розлучення. Вони обоє за кольором шкіри білі, їм близько п'ятдесяти років, і у них є чотирнадцятирічний син. Том має ступінь магістра, а Енн закінчила два роки коледжу. Їхній п'ятнадцятирічний шлюб був першим для Енн і другим для Тома. Подружжя працювало разом, щоб керувати невеликим бізнесом у сімейному будинку, який приносив спільний дохід від \$40 000 до \$50 000 на рік.

Андерсони перебували на сеансах сімейного консультування, коли стало зрозуміло, що їхній шлюб не підлягає порятунку. На той момент медіація здійснилася очевидним вибором,: *«Ми не готові витратити багато грошей і справді хочете виробити план спільного виховання дитини»*, — пояснила Анна. Том врегулював своє перше розлучення за допомогою медіації, тому альтернатива була для нього знайомою.

Проте цей раз медіація зайшла в глухий кут. Для Анни це сталося через їхню нездатність подолати *"декілька складних питань"*, зокрема: *«хто покине сімейний дім»*, що змусила призупинити медіацію, після четвертої сесії.

Хоча Том і Енн не могли домовитися про умови врегулювання або навіть про те, чому медіація не допомогла їм, вони обоє відчували жах перед перспективою звернутися до суду. Саме тоді медіатор розповів їм про новий варіант, який називається Collaborative Law.

Енн не довелося далеко ходити, щоб отримати більше інформації про CL. КЛ. Як виявилось, адвокатом, з яким вона коротко проконсультувалася під час медіації, була Доріс Теннант, сімейний адвокат, що співпрацює, і член Ради штату Массачусетс з питань CLC, яка є практикуючою групою в масштабах штату.

Ця справа стала першим спільним представництвом Теннант, і це сталося після того, як вона *«боролася»* з судовими процесами: *«Я не хотіла продовжувати цим займатися - весь процес був занадто напруженим, занадто стресовим, занадто нечесним, занадто неефективним»*. Вона чула про адвокатів, які перестали звертатися до суду, і це здалося їй гарною ідеєю.

У квітні 2000 року вона разом із місцевими колегами взяла участь у першому бостонському тренінгу CL під керівництвом Полін Теслер і незабаром після цього стала співзасновником CLC.

Протягом останніх двох років Теннант не була в суді і не планує туди повертатися. Дев'яносто п'ять відсотків її практики - це робота з національними відносинами, 40% з яких складає її власна медіаційна практика. Решту заповнюють переговори щодо врегулювання спорів як у межах, так і поза межами CL.

Теннант надав Енн папку з матеріалами, в яких описувався процес, включаючи його основні принципи. Також туди входили копії статей у пресі про процес, деякі з яких були написані юристами, що співпрацюють з CL.

Енн пам'ятає, що Теннант сказав їй очікувати *«більш співчутливого, більш людського процесу, ніж судовий процес»*. Енн також пам'ятає, що чула, *«що цей процес був ідеальним для вироблення домовленостей про спільне батьківство та коштував би лише частку від 30 000 доларів, які вона могла витратити на судовий розгляд «нормальної» справи»*. Енн не довго вирішувала і вирішила спробувати процес CL: *«Для мене було дуже важливо відчувати контроль над процесом і його результатом. У мене були ці жахливі бачення, як якийсь опікун, призначений судом, приймає рішення щодо нашого сина»*.

Коли Енн поділилася матеріалами з Томом, він підтримав цю ідею: *«Коли медіація провалилася, я думав, що ми попрямуємо до суду. Я був радий, коли Енн знайшла альтернативу»*.

Він прочитав статті і зв'язався з одним з авторів, сімейним адвокатом Ритою Поллак, також однією з перших бостонських юристів, які пройшли навчання з CL, і одним із засновників CLC.

«Мені дуже подобається CL», — каже Поллак, який три роки тому відмовився від судових процесів. Вона пропонує цей процес усім своїм клієнтам, але тільки після того, як розповість їм про медіацію.

Як і Теннант, вона є медіатором у справах про розлучення, і ця сфера становить близько третини її практики. Ще третина присвячена спільним справам, а решта - роботі з опікунами.

Коли Поллак пояснювала положення про дискваліфікацію та її можливі наслідки, Том пригадує: *«Це було справедливо, враховуючи те, чого ми сподівалися досягти — низька вартість означає раціональне врегулювання з найменшою кількістю суперечок.»*

Адвокати знали один одного, але ніколи не працювали разом над спільною справою. *«Колегіальність у шлюбнорозлучній палаті розвіялася»*, - каже Поллак. Для неї значна частина цінності CL полягає в тому, що вона може сказати своїм клієнтам, що вони можуть довіряти, *«Відвертість між колегами працює на користь клієнтів»*.

Для спільного розірвання шлюбу Андерсонів знадобилося, трьох чотирьох сторонніх зустрічей протягом трьох місяців влітку 2001 року.

Ця підготовка охоплювала не тільки те, чого хотіли клієнти, але й те, що могло б статися, якби вони звернулися до суду. *«Багато 40% мого аналізу ґрунтується на тому, що суд може зробити з ситуацією»*, — каже Теннант. «Ці прогнози допомогли Енн більш реалістично оцінити, чого вона могла сподіватися досягти». Коли вони збиралися в чотирьох, Том описав зустрічі, як *«проформу»*, *«Більша частина роботи була зроблена заздалегідь під час окремих зустрічей»*. Попередні зустрічі, про які він говорить, відбуваються спочатку між клієнтом та адвокатом, а потім між адвокатами. Ці комунікації відбувалися або особисто, або по телефону, або за допомогою електронної пошти. Адвокати готувалися з Томом і Енн, а також один з одним перед кожною чотиристоронньою зустріччю.

Описуючи процес підготовки в цілому, Поллак працює зі своїми клієнтами, щоб *«чітко визначити «гарячі точки»*, які мають виникнути. Ми також поговоримо про *«цифри»*. Для Енн окремий контакт з її адвокатом протягом усього процесу був вирішальним. *«Доріс допомогла мені подолати стрес і гнів. Вона була дуже терплячою, дуже уважною»*.

У той же час Теннант міг скеровувати Енн і зосереджувати її на переговорах. Однак складні проблеми, які заважали Андерсонам досягти згоди під час посередництва, залишалися за столом співпраці. Серед їхніх розбіжностей обидва твердо відчували, що інший повинен бути тим, хто повинен переїхати з сімейного дому, їхні позиції не змінилися після невдалої медіації.

Зрештою, саме їхній спільний інтерес до сина змушував їх спілкуватися один з одним. *«Ми обоє дуже dbали про його благополуччя»*, — каже Том. Але спільна прихильність до виховання сина не допомогла вирішити, кому дістанеться будинок. Дійсно, неважко уявити, що подружжя, яке розлучається, однаково віддане задоволенню найкращих інтересів своєї дитини, може обоє

щиро вірити, що вони повинні залишатися вдома. Що нарешті вийшло з глухого кута, так це один фактор, який змінювався між процесами: час.

«Нарешті я відступила від дому й пішла», — каже Енн, «Час минув, і емоційно я була більш готова до руху, ніж під час медіації».

Оглядаючись назад, Енн також вважає, що вона була більш віддана розлученню, ніж Том. Зрештою саме пропозиція друга, а не порада її адвоката, спонукала Енн розглянути компроміс. Розмови з усіма чотирма учасниками чітко свідчать про те, що суттєвий прорив не був легким, і це не було єдиним складним пунктом розбіжностей. Наприклад, Енн переконана, що її пенсійний рахунок має бути її особистим, а Том хотів, щоб він розглядався як майно подружжя. Він описав підхід Енн, у певний час, наприклад, *«її — це її, а що моє — предмет переговорів»*. Найскладніший момент, пов'язаний з процесом, стався не між клієнтами, а між Енн та адвокатом її чоловіка. Енн описує зустріч вчотирьох, під час якої Поллак «здивував [її] деякими коментарями, які не були схожими на співпрацю, а навпаки, були більш провокаційними». Вона залишила зустріч засмученою на обох адвокатів: на Поллака за те, що той зайняв агресивну, на думку Енн, позицію, і на свого адвоката за те, що він не захистив її за столом переговорів. Теннант добре пам'ятає цей момент.

«Енн сказала мені, що відчувала себе так, ніби вона щойно пройшла через зустріч з пеклом». Теннант не усвідомлювала впливу цього моменту на свою клієнтку доти, доки не попросила дозволу в Енн обговорити це питання безпосередньо з її колегою. Результатом став дзвінок від Поллак до Енн, в якому вона вибачилася. Теннант припускає, що під час наступних зустрічей Енн, можливо, була більш обережною, але не настільки, щоб це вплинуло на справу. Енн погоджується. *«Це дозволило мені відчувати, що процес є людським, не бездоганним, але людським»*. Озираючись назад, вона бачить цей обмін як *«лише один з моментів у процесі»*.

Коли Андерсони передали свою угоду до суду в листопаді 2001 року, суддя ніколи не чув про CL. Вислухавши їхній опис процесу, він привітав Андерсонів з тим, що вони *«першочерговці»*, які пройшли цей процес..

Під час інтерв'ю, через півтора роки після завершення розлучення, колишнє подружжя все ще погоджується, що їхня мирова угода працює. На запитання, наскільки угода відповідає їхнім потребам, Том відповідає: *«Я не хотів бути батьком на вихідних, і я ним не є»*. Вони поділяють фізичну та юридичну опіку над своїм сином, п'ятдесят на п'ятдесят, і кажуть, що він добре пристосувався до нової ситуації. *«Спільне батьківство працює добре, і це було нашою основною метою»*, — повідомляє Енн. Вказуючи на те, наскільки важливими для результату їхньої справи були проблеми після розлучення, вона описує мирову угоду як їхній *«план спільного батьківства»*.

Але те, наскільки добре вона працює, може когось здивувати. Виїхавши з сімейного дому, Енн переїхала до квартири за п'ять хвилин. Тепер обоє батьків знаходяться на однаковій відстані від школи вони часто спілкуються і ділять витрати, пов'язані з вихованням сина. Вони продовжують відвідувати ту саму церкву та підтримувати спільних друзів. Енн описує зустріч з Томом на

церковній службі після розлучення, де вони змогли дружньо поспілкуватися. Друзі підходили до них, роблячи компліменти про те, як вони, здається, справляються з розставанням. Незважаючи на успішне співбатьківство Андерсонів, обидва досі мають різні уявлення про компроміси, досягнуті для досягнення врегулювання. *«Я розповів більше про нерозв'язні питання в інтересах нашого сина»,* — каже Том.

За словами Енн, *«я вела наполегливі переговори й отримала те, що відчувала, що могла... зрештою я хотіла розлучитися швидше й заплатила за це готівкою»*. Сьогодні колишня пара має справу з жорстокою реальністю, яку поділяють більшість розлучених пар, незалежно від того, який процес вони обрали.

«Це важко у фінансовому плані. Коли я була одружена, там була подушка. Тепер її немає», — каже Енн. Зараз вона працює кредитним аналітиком, а Том продовжує керувати бізнесом. З помітною амбівалентністю вона повідомляє, що ні про що не шкодує, і водночас її турбує відчуття, що Том насолоджується *«кращим способом життя»*. Виявилось, що обидва були цілком задоволені своїм досвідом співпраці та рекомендували б цей процес іншим. Але вони кажуть, що СЛ не буде доречним у всіх випадках. Том вважає розлучення *«як психологічним процесом, так і юридичним процесом»*, і припускає, що співпраця не спрацює у випадках, коли *«людям потрібно звести рахунки»*. Після розлучення Енн рекомендувала СЛ іншим, у тому числі своєму братові. *«Однак у них це не спрацювало. Вони не змогли зібратися»*.

Історія Андерсона нагадує, мабуть, найсуворішу критику СЛ на сьогоднішній день. Професор Пенелопа Браян, яка написала свою критику у відповідь на вступну статтю Теслера, цілком може розглядати Енн як пропаганду того, що не так з СЛ.

Для Брайана *«реформи, такі як спільне розлучення, які зосереджені на емоціях і збереженні стосунків, майже виключаючи суттєві проблеми, ймовірно, мало допоможуть полегшити страждання жінок і дітей, які перебувають на утриманні після розлучення»*. Переглядаючи результат з точки зору Енн, Брайан міг би сказати, що вона торгувала певними відчутними інтересами в обмін на збереження робочих стосунків з Томом для цілей спільного батьківства, такого роду торгівлі, яка згубно впливає на саму себе, до якої жінки соціально зумовлені». Яким би серйозним не було обвинувачення, дві відповіді пом'якшують його вплив.

По-перше, заявлена Енн угода відповідала її інтересам у швидкому вирішенні справи в обмін на певну частину грошової компенсації, яку вона могла б отримати, якби продовжила переговори. Її зацікавленість у доцільності могла призвести до гіршого фінансового результату, і СЛ цілком міг сприяти торгівлі, але, здається, немає жодних очевидних причин пов'язувати бажання швидкого розлучення.

По-друге, у своїй відповіді на критику Брайана Теслер зазначає, що Брайан стурбований не тим, що СЛ призводить до гірших наслідків для жінок, а тим, що він не в змозі виправити давні проблеми з судовими процесами та медіацією, які

мають нерівномірний вплив на жінок. *«CL ніколи не стверджував, що робить так багато.»*

Висновки. На нашу думку, однією з головних проблем у застосуванні Collaborative Law є недостатня кількість емпіричних досліджень щодо його ефективності, зокрема в контексті української правової системи. Незважаючи на те, що цей метод альтернативного вирішення спорів активно застосовується в багатьох зарубіжних країнах і має значні переваги, як зниження стресу, витрат і покращення відносин між сторонами, його впровадження в Україні стикається з рядом викликів.

Одна з ключових проблем полягає у відсутності нормативної бази, яка б регулювала застосування Collaborative Law у правовій системі. Сама концепція, що полягає в добровільній співпраці сторін без звернення до суду, потребує суттєвих змін у правовій культурі, де переважає судовий розгляд як основний спосіб вирішення конфліктів. У зв'язку з цим існує ризик, що цей метод не отримає належного поширення без належної підтримки з боку законодавства та правничих інституцій.

Вирішення цієї проблеми, на нашу думку, полягає у кількох напрямках.

По-перше, необхідно розробити законодавчі акти, які б інтегрували принципи Collaborative Law у національну правову систему, зокрема в контексті сімейних і цивільно-правових спорів. Це дозволить забезпечити правову визначеність та прозорість процесу для всіх учасників.

По-друге, слід активно проводити навчання та підвищення кваліфікації адвокатів, які практикуватимуть Collaborative Law. В

ажливим є також підвищення обізнаності серед населення щодо можливостей цього методу, оскільки більшість потенційних клієнтів надають перевагу традиційним судовим процедурам через брак інформації про інші способи вирішення конфліктів.

Нарешті, важливим є впровадження спеціалізованих програм досліджень та опитувань, які дозволять оцінити практичну ефективність Collaborative Law в українських умовах. Цей підхід допоможе не лише поширити метод, але й адаптувати його до потреб та особливостей української правової системи, забезпечивши довгостроковий успіх у правовій практиці України.

Як зазначає Том: *«Я логічна людина, це очевидний процес, чому він не прижився раніше?»* Частково відповідь криється у принципі інерції. Для адвокатів ця модель вимагає не лише додаткового навчання, але й того, що Теслер називає: *"глибшим переоснащенням себе"* — старі звички повинні бути деконструйовані та замінені новими. Для клієнтів це завдання ще складніше, оскільки їм доводиться відмовлятися від багатьох уявлень, які суспільство нав'язує щодо розлучення. Це включає навички спілкування та ведення переговорів в емоційно напружені моменти, коли засвоїти нові підходи набагато важче.

Обом групам — адвокатам і клієнтам — легше діяти так, як це робилося раніше. Але не лише інерція перешкоджає широкому застосуванню Collaborative Law. Для юристів етичні та професійні обов'язки можуть сприйматися як такі,

що конфліктують з угодою Collaborative Law, хоча це не обов'язково так. Навіть якщо ці обмеження подолані, деякі адвокати вважають, що Collaborative Law обмежує їхню роботу. Деякі клієнти можуть побоюватися додаткових витрат у разі невдачі процесу або сумніватися, чи будуть їхні партнери дотримуватися правил.

Однак потенційні клієнти Collaborative Law – це люди, чий стосунки з партнерами достатньо функціональні для ведення переговорів. Це та ж група клієнтів, які останні два десятиліття обирали медіацію. Крім того, прихильникам Collaborative Law необхідно переконати цих клієнтів, що цей підхід є кращою альтернативою. Якщо взяти за приклад розвиток медіації при розлученнях, Collaborative Law цілком може стати життєздатним третім варіантом для пар, що розлучаються, у найближчому майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Немченко С.С. До питання класифікації способів альтернативного вирішення спору. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Юриспруденція». 2017.
2. Pauline H. Tesler. Collaborative Law: Achieving Effective Resolutions in Divorce Without Litigation. American Bar Association. 3rd ed. 2013.
3. Імайнер К. Вирішення конфліктів шляхом кооперації – метод Collaborative Law. Додаткові можливості для адвокатів. Медіація і право: матеріали третього щорічного форуму. 2017.
4. Бондаренко-Зелінська Н. Л. Впровадження способів альтернативного вирішення правових спорів (ADR – Alternative Dispute Resolution). Приватне право і підприємство. Випуск № 9.
5. Elizabeth Neff, Couples Make the Best of Divorce; Collaborative proceedings focus on keeping marital breakups civil; Divorce Can Be an Amicable Split, SALT LAKE TRIBUNE, February 9, 2002.
6. <https://www.abajournal.com/columns/article/evaluating-collaborative-law-outside-of-matrimonial-matters>
7. Stuart Webb, An Idea Whose Time Has Come: Collaborative Law: An Alternative for Attorneys Suffering 'Family Law Burnout', MATRIMONIAL STRATEGIST, July 2000.
8. Diya Gullapalli, A Growing Number of Unhappy Couples Try 'Collaborative Divorce', WALL ST. J., July 17, 2002.
9. See Id.; Chris Bergeron, Courting Divorce Without Courts; Couples work together to part legally, THE BOSTON HERALD, Jan. 5, 2003.
10. Anita Kumar, Lawyers Promote Simpler Divorces, ST. PETERSBURG TIMES, Sept. 25, 2001.
11. Ross Werland, A Kinder, Gentler Divorce; Lawyers and their Clients Agree There Must be a Better Way, CHICAGO TRIBUNE, Sept. 26, 1999.
12. Family Section; Louisa Kamps, For Better, Not Worse: In Collaborative Divorce, Couples Vow to Avoid Strife, MILWAUKEE JOURNAL SENTINEL, Mar. 8, 2003, available at <http://www.jsonline.com/>.

13. Douglas C. Reynolds & Doris F. Tennant, Collaborative Law-An Emerging Practice, BOSTON BAR JOURNAL 12, 29 (2001).
14. Colby Cosh, Divorce Without Poison: A Family-Law Innovation Empties Medicine Hat Courtrooms and Gains Attention Around the Continent, ALBERTA REPORT, Mar. 2002, at 30.
15. Mary E. O'Connell, The Bookshelf. Pauline H. Tesler, Collaborative Law: Achieving Effective Resolution in Divorce Without Litigation, 40 Fain. Ct. Rev. 403, July, 2002.