

ΤΙΤΛΟΣ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

1 ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ - Β) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ - Δ) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Επιμέλεια: Απόστολος Γιαννακούλιας, ασκούμενος δικηγόρος
Ζωή Βαγγέλη και Μαρία Σκορδίλη, φοιτήτριες
της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

<p>A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ</p> <p>I. ΗΠΑ, Αριζόνα: Εκπαίδευση διαμεσολαβητών για διαφορές γειτονικού δικαίου</p> <p>II. ΣΚΩΤΙΑ : Νέος οδηγός για την πρακτική της διαμεσολάβησης</p> <p>III. ΝΤΟΥΜΠΑΪ : Ίδρυση κέντρου διαμεσολάβησης για ιδιοκτησιακές διαφορές</p> <p>IV. ΙΝΔΙΑ : Νέο εθνικό σύστημα διαμεσολάβησης</p> <p>B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ</p> <p>I. Στρασβούργο: Η διαμεσολάβηση στο διεθνές οικογενειακό δίκαιο</p> <p>II. ΗΠΑ: Ετήσιο συνέδριο με θέμα: «<i>Παιδιά, Δικαστήρια και Επιμέλεια</i>»</p> <p>Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ</p> <p>I. Τα πλεονεκτήματα της Διαμεσολάβησης</p> <p>II. Παραβίαση της αρχής του αυτοπροσδιορισμού (self-determination) στη διαμεσολάβηση –</p>	<p>Καταχρηστική συμπεριφορά διαμεσολαβητή</p> <p>III. Πώς ένας διαμεσολαβητής μπορεί να χρησιμοποιήσει τα χρώματα για να επηρεάσει τη λειτουργία του εγκεφάλου</p> <p>IV. Τα 7 στοιχεία μιας αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης</p> <p>V. Αποφεύγοντας τα Δικαστήρια, μειώνονται τα έξοδα</p> <p>VI. Διαμεσολάβηση και Φωτογραφία</p> <p>VII. Ακροβατώντας με τη Διαμεσολάβηση</p> <p>VIII. Βασικές γνώσεις για το νέο Διαμεσολαβητή</p> <p>IX. Όταν η Συζήτηση αποδίδει: 12 συνεντεύξεις με Διαμεσολαβητές</p> <p>Δ) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ</p> <p>I. Διαμεσολάβηση σε οικογενειακές υποθέσεις</p> <p>II. Διαμεσολάβηση στο YouTube</p> <p>III. Γλώσσα του σώματος: τα απαραίτητα για επιχειρηματίες</p>
--	--

A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

I. ΗΠΑ, Αριζόνα : Εκπαίδευση διαμεσολαβητών για διαφορές γειτονικού δικαίου

Σύμφωνα με το άρθρο του **Alex Bloom** στην Arizona Republic: «*The Scottsdale Citizen and Neighborhood Resources department*» πρόκειται να εκπαιδεύσει εθελοντές πάνω στη διαμεσολάβηση σε διαφορές γειτονικού δικαίου.

Η πόλη είχε πρόγραμμα διαμεσολάβησης από το 2000 έως το 2006, το οποίο και έληξε με την παραίτηση του συντονιστή

του προγράμματος. Εργάζονταν τότε για την πόλη 14 εθελοντές-διαμεσολαβητές.

Το 70% των υποθέσεων, που κατέγραψε το προσωπικό αφορούσε σε προβλήματα που δημιουργούσαν οι σκύλοι σε γειτονίες ειδικά ως προς το ζήτημα του θορύβου που προκαλούν.

Η επαναλειτουργία του προγράμματος στοχεύει στη διευκόλυνση της αστυνομίας και του δικαστηριακού συστήματος της πόλης, καθώς οι υποθέσεις που πρόκειται ν' αναληφθούν θα καλύπτουν όλα τα ζητήματα του γειτονικού δικαίου.

Με βάση το άρθρο, η διαδικασία θα

έχει ως εξής:

Εάν το πρόβλημα δεν μπορεί να λυθεί με ένα τηλεφώνημα, τα δύο μέρη μπορούν να συμφωνήσουν τη διαμεσολάβηση. Εάν μετά τη διαμεσολάβηση επιτευχθεί συμφωνία, θα υπογραφεί ένα συμφωνητικό, κάθε μέρος θα λάβει ένα αντίγραφο του και θα πρέπει να τηρήσει τα συμφωνηθέντα.

Ολόκληρο το άρθρο βρίσκεται στο διαδίκτυο:

www.azcentral.com/community/channel/articles/2009/03/11/20090311sr-dogs0312.html

II. ΣΚΩΤΙΑ : Νέος οδηγός για την πρακτική της διαμεσολάβησης

Στόχος του οδηγού με τίτλο «*The Guide to the Use of Mediation in the Planning System*» είναι η κατανόηση της λειτουργίας της διαμεσολάβησης για την επίτευξη συναινέσεων σε δύσκολες υποθέσεις.

Ο πολιτικός της Σκωτίας, Swinney, δήλωσε επ' αφορμή του νέου οδηγού, ότι η ανάμειξη του διαμεσολαβητή ως τρίτου μέρους μπορεί να επιλύσει διαφορές, εισάγοντας την αμεροληψία και βοηθώντας τα εμπλεκόμενα μέρη να εντοπίσουν τα κοινά τους σημεία και να προχωρήσουν με αυτά. Η επίτευξη συναίνεσης μειώνει το χρόνο και το κόστος των διαδικασιών, συμβάλλοντας έτσι σε ένα περισσότερο αποτελεσματικό σύστημα ανάπτυξης της Χώρας.

Περισσότερα για το άρθρο μπορείτε να βρείτε στις ιστοσελίδες:

www.planningresource.co.uk/news/B y Discipline / Development - Control / 891019 / Scottish - mediation - guide - launched
www.scotland.gov.uk/Publications/2009/03/10154116/0

III. ΝΤΟΥΜΠΑΪ : Ίδρυση κέντρου διαμεσολάβησης για ιδιοκτησιακές διαφορές

Κέντρο διαμεσολάβησης για την επίλυση διαφορών σε θέματα ιδιοκτησίας (property disputes) πρόκειται να ιδρυθεί στο Ντουμπάι από τον επόμενο μήνα.

Στόχος της δημιουργίας του κέντρου είναι η αποσυμφόρηση του αρμόδιου δικαστηρίου από τον συνεχώς αυξανόμενο αριθμό υποθέσεων που καλείται ν' αντιμετωπίσει.

Η επιτυχία του νέου κέντρου θεωρείται βέβαιη για του ιδρυτές του λόγω της ήδη επιτυχημένης λειτουργίας των δύο κέντρων διαμεσολάβησης για γειτονικές και οικογενειακές διαφορές.

Για περισσότερες πληροφορίες :

www.propertywire.com/news/middle-east / dubai - mediation - centre - property - 200903152790.html

IV. ΙΝΔΙΑ : Νέο εθνικό σύστημα διαμεσολάβησης

Η αρμόδια επιτροπή του Ανώτατου δικαστηρίου για τα ζητήματα της διαμεσολά-

βησης και συμφιλίωσης της Ινδίας (Meditation and Conciliation Project) πρόκειται να ετοιμάσει το νέο εθνικό σύστημα διαμεσολάβησης, το οποίο θα υποβληθεί για έγκριση στην κυβέρνηση.

Η εισαγωγή της μορφής αυτής επίλυσης των διαφορών, θα αρχίσει με ένα τριήμερο εκπαιδευτικό πρόγραμμα για δικηγόρους, οι οποίοι μετά το πέρας της εκπαίδευσής τους θα λάβουν και μία τιμητική αμοιβή.

Για περισσότερες πληροφορίες :

www.hindu.com/2009/03/14/stories/2009031457040600.htm

B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ & ΣΥΝΕΔΡΙΑ

I. Στρασβούργο: Η διαμεσολάβηση στο διεθνές οικογενειακό δίκαιο

Το 7ο ευρωπαϊκό συνέδριο για το οικογενειακό δίκαιο πραγματοποιήθηκε στις 16 Μαρτίου 2009 στο Στρασβούργο με θέμα τη διαμεσολάβηση στο οικογενειακό διεθνές δίκαιο.

Στόχος του συνεδρίου ήταν να βελτιώσει και να εναρμονίσει τη συνεργασία και τις ακολουθούμενες πρακτικές στον τομέα αυτό. Εξετάστηκε, επίσης, η δυνατότητα συνεργασίας των διεθνών οργανισμών.

Περισσότερες πληροφορίες για το συνέδριο:

www.avocats.fr/space/dominique.lopez-eychenie

II. ΗΠΑ : Ετήσιο συνέδριο με θέμα: «Παιδιά, Δικαστήρια και Επιμέλεια»

Η Association of Family and Conciliation Courts (AFCC) διοργανώνει το 46ο ετήσιο συνέδριο στη Νέα Ορλεάνη στις 27-30 Μαΐου 2009. Στο συνέδριο θα εξεταστεί η εξέλιξη των πρακτικών και των διαδικασιών στο οικογενειακό δίκαιο με το πέρας των χρόνων.

Οι συνεδρίες πρόκειται να καλύψουν ποικιλία από θέματα που εξετάζουν τις προκλήσεις από τη συμβατική ελευθερία στη γονική επιμέλεια, το ρόλο του παιδιού στη διαδικασία, την ανάκαμψη του παιδιού μετά το διαζύγιο, το μεταβαλλόμενο ρόλο του δικαστηρίου στην επίλυση οικογενειακών διαφορών κ.ά.

Για την εγγραφή σας, επισκεφτείτε την ιστοσελίδα:

www.afccnet.org

Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ

I. Τα πλεονεκτήματα της Διαμεσολάβησης

Η **Alexandra Alvarado** στο άρθρο της «*Advantages of Mediation*» αναφέρει ότι η διαμεσολάβηση αποτελεί ένα δυνατό εργαλείο για την επίλυση των διαφορών διότι παρέχει στα μέρη τα εξής πλεονεκτήματα:

- **επιχειρηματική γλώσσα και προσέγγιση**, αντί της νομικής που περιλαμβάνει περίπλοκους κανόνες και διαδικασίες,

- **εχεμύθεια**, αντί της δημοσιότητας της πολιτικής δίκης όπου τα ΜΜΕ έχουν πρόσβαση σε όλη τη διαδικασία,

- **μείωση εξόδων**, αφού είναι γνωστό ότι η διαδικασία στα δικαστήρια είναι πολύδαπανη και πολύχρονη,

- **ταχύτητα**, καθώς η συμφωνία μπορεί να επιτευχθεί από την πρώτη κιόλας συνάντηση. Ακόμη και η πρώτη όμως συνάντηση της διαμεσολάβησης μπορεί να πραγματοποιηθεί σε λιγότερο από μία εβδομάδα,

- **η απόφαση βρίσκεται στα μέρη**, καθώς αντιλαμβάνονται ότι έχουν τη δύναμη να επιλύσουν τα ίδια τις διαφορές τους. Ανακαλύπτουν τους στόχους και τα συμφέροντά τους, μαθαίνουν πώς να επικοινωνούν ακούγοντας και αναλύοντας. Με αυτό τον τρόπο τα μέρη στη διαδικασία της διαμεσολάβησης διατηρούν το αίσθημα της αυτοεκτίμησης, της ασφάλειας, του αυτοπροσδιορισμού και της αυτονομίας,

- **αναγνώριση**, διότι η μία πλευρά τελικά αντιλαμβάνεται και κατανοεί τους ισχυρισμούς της άλλης πλευράς. Δίνει δηλαδή τη δυνατότητα στους εμπλεκόμενους στη διαδικασία να ακουστούν και να γίνουν κατανοητοί μεταξύ τους,

- **ευελιξία**, αφού η διαμεσολάβηση επιτρέπει στα μέρη να συμφωνούν για τις ημερομηνίες, για τη διάρκεια των συνεδριάσεων, την επιλογή του διαμεσολαβητή (ή των διαμεσολαβητών), τα προσκομιζόμενα εμπιστευτικά έγγραφα και για άλλα σημαντικά θέματα. Συνεπώς, τα μέρη έχουν τον πλήρη έλεγχο της διαδικασίας, κάτι που δε συμβαίνει στο δικαστικό αγώνα και τη δαιτησία,

- **προφύλαξη των επιχειρηματικών σχέσεων** καθώς προσφέρει τη δυνατότητα επίλυσης της διαφοράς και συνέχισης των επιχειρηματικών σχέσεων με το άλλο μέρος. Αυτό δεν συμβαίνει σε κανένα άλλο μηχανισμό επίλυσης διαφορών, όπου συ-

νήθως καλλιεργείται το αίσθημα του μίσους μεταξύ των μερών και διαλύεται η οποιαδήποτε σχέση και συνεργασία,

- **δυνατότητα πολλαπλής συμμετοχής**

στη διαδικασία αφού τα μέρη που εμπλέκονται στη διαφορά είναι συνήθως περισσότερα από δύο,

- **επικοινωνιακές λύσεις που τα εμπλεκόμενα μέρη έχουν επιλέξει** σύμφωνα με τις ανάγκες και τα συμφέροντά τους, λύσεις ειδικά φτιαγμένες για την αμοιβαία ικανοποίησή τους.

Για να διαβάσετε ολόκληρο το άρθρο:

| <http://mediationweek.com>

II. Παραβίαση της αρχής του αυτοπροσδιορισμού (self-determination) στη Διαμεσολάβηση

Ο **Darrel Puls**, διαμεσολαβητής για περισσότερα από είκοσι χρόνια, αναφέρει σε άρθρο του ότι ακούει ολοένα και πιο συχνά παράπονα για διαμεσολαβητές οι οποίοι υποδεικνύουν στους πελάτες τους ποια λύση είναι αποδεκτή και ποια δεν είναι, ειδικά σε υποθέσεις διαζυγίων.

Αναρωτιέται, λοιπόν, για ποιον δεν είναι αποδεκτή...; για το διαμεσολαβητή, τα δικαστήρια, ή τους δικηγόρους;

Υποστηρίζει, ότι - ενώ οι περισσότεροι διαμεσολαβητές είναι καλά εκπαιδευμένοι και λειτουργούν σύμφωνα με ηθικούς κανόνες και φραγμούς - υπάρχουν και εκείνοι, οι λίγοι, οι οποίοι υποκύπτουν στον πειρασμό και προσδιορίζουν ή καθορίζουν οι ίδιοι το αποτέλεσμα της διαδικασίας ανεξάρτητα από την όποια επιθυμία των μερών.

Αυτό συμβαίνει, κατά την άποψή του, για τρεις πιθανούς λόγους:

1. Διότι έτσι επιταχύνεται η διαδικασία και εκείνος που ζει αποκλειστικά από το επάγγελμα του διαμεσολαβητή μπορεί να αναλάβει περισσότερες από μία υποθέσεις την ημέρα κερδίζοντας έτσι περισσότερα χρήματα.
2. Διότι ο διαμεσολαβητής πιστεύει, ότι γνωρίζει καλύτερα την αποτελεσματικότερη λύση και ωθεί τους πελάτες του να την αποδεχθούν.
3. Διότι οι διαμεσολαβητές που διατηρούν σχέσεις αλληλεξάρτησης με τους δικηγόρους προτιμούν να παραμερίσουν την αμεροληψία τους προκειμένου να έχουν μεγαλύτερη και καλύτερη πελατεία. Έτσι, στοχεύουν περισσότερο

στην ικανοποίηση των «*συνεργατών*»-δικηγόρων από το να βοηθήσουν τους πελάτες να πράξουν αυτό που επιθυμούν ή το πιο ωφέλιμο γι' αυτούς.

Για να διαβάσετε ολόκληρο το άρθρο:

| www.mediate.com/articles/pulsD10.cfm

III. Πώς ένας διαμεσολαβητής μπορεί να χρησιμοποιήσει τα χρώματα για να επηρεάσει τη λειτουργία του εγκεφάλου

Σύμφωνα με μία μελέτη του **Juliet Zhu**, καθηγήτη marketing στο *University of British Sauder School of Business*, **τα χρώματα μπορούν να επιδράσουν στον εγκέφαλό μας** επηρεάζοντας την ικανότητά μας για αυτοσυγκέντρωση και προσοχή σε λεπτομέρειες ή γενικές ιδέες.

Συγκεκριμένα, η μελέτη δείχνει ότι το κόκκινο χρώμα αυξάνει την προσοχή μας, ενώ το μπλε ενισχύει τη δημιουργικότητα.

Το άρθρο βρίσκεται στο διαδίκτυο:

| <http://mediationchannel.com/2009/02/06/blue-for-creativity-red-for-attention-to-detail-studies-show-effect>

IV. Τα επτά στοιχεία μιας αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης

Σύμφωνα με τον **Roger Fisher**, υπεύθυνο του προγράμματος του Harvard για τη διαπραγμάτευση, κάθε τέτοια διαδικασία έχει 7 στοιχεία τα οποία συνδέονται στενά μεταξύ τους:

1. Ικανοποίηση συμφερόντων των μερών
2. Δυνατότητα εναλλακτικών λύσεων σε μια διαφορά
3. Διατήρηση των σχέσεων μεταξύ των μερών
4. Πολλαπλές επιλογές
5. Τήρηση της νομιμότητας
6. Επικοινωνία
7. Δέσμευση για τα συμφωνηθέντα

Ολόκληρο το άρθρο βρίσκεται στην ιστοσελίδα:

| www.mediate.com/BLOGS

V. Αποφεύγοντας τα Δικαστήρια, μειώνονται τα έξοδα

Η **Lisa Iannucci** στο άρθρο της "*Avoiding Court, Limiting Costs*" υποστηρίζει πως αποφεύγοντας το δικαστήριο μειώνει κανείς τα έξοδα. Πολλές φορές στην τηλεόραση η διαδικασία ενώπιον των δικαστηρίων φαίνεται εύκολη και γρήγορη.

Στην πραγματικότητα, όμως, είναι αρκετά πιο ακριβή, χρονοβόρα και πολύπλοκη από όσο παρουσιάζεται και θα έπρεπε να είναι το τελευταίο καταφύγιο αφού δοκιμασθούν, και αποτύχουν, άλλες, εναλλακτικές μέθοδοι επίλυσης των διαφορών.

Σπάνια το πρόβλημα που παρουσιάζεται βρίσκεται λύση από τους ίδιους τους εμπλεκόμενους, χωρίς την παρέμβαση τρίτου. Στις περισσότερες περιπτώσεις δεν είναι απαραίτητη η προσφυγή στα δικαστήρια. Υπάρχει η εναλλακτική λύση της διαμεσολάβησης. Αυτή η εναλλακτική στοχεύει στην εύρεση λύσης με τη βοήθεια τρίτου και μειώνει στο ελάχιστο την περίπτωση να καταστεί αναγκαία η προσφυγή στα δικαστήρια.

Το σκεπτικό είναι αρκετά απλό: όλα τα μέρη συναντώνται με ένα ουδέτερο μέρος και μέσα από τη συνεργασία τους προσπαθούν να καταλήξουν στην προσφορότερη λύση.

Αυτή η εναλλακτική επίλυση διαφορών κερδίζει τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερο έδαφος σε διάφορα κράτη ως μία αποτελεσματική μέθοδος επίλυσης διαφορών.

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://cooperator.com/articles/1874/1/Avoiding-Court-Limiting-Costs/Page1.html>

VI. Διαμεσολάβηση και Φωτογραφία

Η **Amanda Bucklow**, διαμεσολαβητριά και εκπαιδευτριά, στο άρθρο της "*Mediation is like photography*", παρομοιάζει τη διαμεσολάβηση με τη φωτογραφία, αναδεικνύοντας διάφορα κοινά τους σημεία.

Τόσο οι διαμεσολαβητές, όσο και οι φωτογράφοι ψάχνουν για τη λεπτομέρεια, ψάχνουν για το σημείο ισορροπίας μεταξύ των διαφόρων στοιχείων.

Επίσης, προσπαθούν να βρουν το κατάλληλο πλαίσιο τόσο για τη λήψη της φωτογραφίας όσο και για την επίτευξη συμφωνίας καθώς και να κάνουν τους ανθρώπους να αισθάνονται άνετα.

Μεγάλο ποσοστό των κορυφαίων διαμεσολαβητών διακρίνονται επίσης για τη δημιουργικότητά τους, άλλοι τραγουδούν, άλλοι ασχολούνται με τη μουσική, άλλοι μαγειρεύουν ή χορεύουν ή ασχολούνται με άλλες μορφές τέχνης.

Υπάρχει, λοιπόν, εμφανής σχέση μετα-

ξύ της αυξημένης δημιουργικότητας και της εξαιρετικής ικανότητας διαμεσολάβησης.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| <http://blog.amandabucklow.co.uk/2008/04/07/mediation-is-like-photography>

VII. Ακροβατώντας με τη Διαμεσολάβηση

Στο βιβλίο "*Mediating Dangerously: The Frontiers of Conflict Resolution*" του **Kenneth Cloke** αναλύεται πως κάποιες φορές είναι απαραίτητο να ξεπερνώνται τα συνήθη, τεχνικά όρια της διαμεσολάβησης, όταν το ζητούμενο αποτέλεσμα είναι μια ριζοσπαστική αλλαγή.

Σε κάποιες περιπτώσεις είναι απαραίτητο ο διαμεσολαβητής να δει κάτω από την επιφάνεια και να καταφέρει να υπερβεί εμπόδια, όπως βία και απάθεια, προκειμένου να επιφέρει μια εκ βάθρων αλλαγή.

Ο στόχος του βιβλίου αυτού είναι ακριβώς αυτός: να επιδείξει στον διαμεσολαβητή πώς θα φτάσει στην επίλυση μιας σύγκρουσης προχωρώντας πέρα από τα παραδοσιακά όρια της διαμεσολάβησης.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediationtools.com/store

VIII. Βασικές γνώσεις για το νέο Διαμεσολαβητή

Στο βιβλίο του "Basic Skills for the new mediator" ο **Allan Goodman**, έμπειρος διαμεσολαβητής και καθηγητής, δίνει χρήσιμες πληροφορίες για τον νέο, αλλά και για τον έμπειρο διαμεσολαβητή, προκειμένου να επιτευχθεί η βελτίωση των ικανοτήτων τους στην επίλυση διαφορών με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης.

Το βιβλίο αυτό που χρησιμοποιείται και για την εκπαίδευση νέων διαμεσολαβητών,

γραμμένο σε μορφή ερωταπαντήσεων απαντά στις 100 πιο συχνές ερωτήσεις των νέων διαμεσολαβητών, δίνοντας ακριβείς, ευκρινείς, κατανοητές και πρακτικές λύσεις, που λύνουν τα χέρια.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediationtool.com/store
| www.solomonpublications.com

IX. Όταν η Συζήτηση αποδίδει: 12 συνεντεύξεις με Διαμεσολαβητές

Στο βιβλίο της **Deborah Kolb** "*When Talk Works: Profiles of Mediators*" παρουσιάζονται δώδεκα συνεντεύξεις έμπειρων και επιτυχημένων διαμεσολαβητών διαφόρων ειδών υποθέσεων.

Μέσα από αυτές τις συνεντεύξεις η συγγραφέας αποκαλύπτει πώς οι εξέχοντες αυτοί διαμεσολαβητές επιτυγχάνουν αυτά τα σπουδαία αποτελέσματα εξετάζοντας τις προσωπικότητες αυτών των διαμεσολαβητών.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediationtools.com/store/

Δ) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

I. Διαμεσολάβηση σε οικογενειακές υποθέσεις

Η έκδοση αυτή αποτελεί μια συλλογή από παρατηρήσεις και εμπειρία των είκοσι επτά (27) πιο έμπειρων διαμεσολαβητών σε οικογενειακές υποθέσεις στον κόσμο.

Μερικές από τις ενότητες που περιλαμβάνονται:

Έμπνευση, τεχνικές στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, υποστήριξη των παιδιών, στυλ και τρόποι διαμεσολάβησης, ανησυχία για το μέλλον και την πιστοποίηση της εκπαίδευσης των διαμεσολαβητών.

Για να δείτε το βίντεο:

| www.mediate.com/mediaplayer

II. Διαμεσολάβηση στο «YouTube»

Οι διαμεσολαβητές δεν άργησαν να ανακαλύψουν τη δύναμη του «YouTube». Έτσι σήμερα, μια αναζήτηση με τη λέξη «διαμεσολάβηση» έχει περίπου 4000 αποτελέσματα. Ανάμεσα στα video clips πάνω στη διαμεσολάβηση υπάρχει ένα πολύ δημοφιλές: ένας διαμεσολαβητής σε επιχειρηματικές διαφορές πειθεί τους δύο πελάτες του να καταγράψει τη διαδικασία επίλυσης της διαφοράς τους. Επίσης, μπορούμε να δούμε ορισμένες διαπραγματεύσεις που αφορούν διαφορές γειτονικού δικαίου.

| www.youtube.com

III. Γλώσσα του σώματος: τα απαραίτητα για επιχειρηματίες

Στο συγκεκριμένο βίντεο, διάρκειας 7 λεπτών, ο **Barry** από τη "*Management Consultancy International*" εξηγεί πώς μπορούμε να διακρίνουμε κάποιον που λέει ψέματα και άλλα πολλά θέματα.

Συμβουλεύει να προσέχουμε τη γλώσσα του σώματος του συνομιλητή μας για να επωφεληθούμε όσο το δυνατόν περισσότερο από την διαπροσωπική επαφή μαζί του.

Ορισμένα μάλιστα από τα στοιχεία που θα αποκαλύπταμε παρατηρώντας τον, όπως υποστηρίζει, είναι απολύτως συνειδητά και στοχευμένα, ενώ κάποια άλλα τελείως ακούσια και μη επιθυμητά από τον συνομιλητή.

Για να δείτε το βίντεο, επισκεφτείτε την ιστοσελίδα :

| <http://www.youtube.com/watch?v=P4kyEgqPbYc>