

## ΤΙΤΛΟΣ

## ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

## 1 ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ - ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ  
ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ - ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ - ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Επιμέλεια: Απόστολος Γιαννακούλιας, ασκούμενος δικηγόρος  
Μαρία Γερολυμάτου, φοιτήτρια Νομικής

## ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

**A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ**

- I. Η.Π.Α.: Η Διαμεσολάβηση είναι μια από τις πιο προσοδοφόρες επαγγελματικές επιλογές
- II. Η.Π.Α.: Έρευνα Πανεπιστημίου της Μινεσότα για την αμερικανική νομολογία σχετικά με Διαμεσολάβηση
- III. Αγγλία: Νέα έκθεση για την Διαμεσολάβηση
- IV. Αγγλία: Έρευνα στην περιοχή Cheshire καταδεικνύει την αποτελεσματικότητα της αποκαταστατικής δικαιοσύνης
- V. Μαρόκο: Παγκόσμιο Φόρουμ Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών
- VI. Ινδία: Ίδρυση 3.000 νέων δικαστηρίων

**B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ**

- I. Η.Π.Α.: Συνέδρια του American Bar Association
- II. Η.Π.Α.: 9ο Ετήσιο Συνέδριο της ACR

**Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ**

- I. Τα χαρακτηριστικά του έμπειρου διαμεσολαβητή

- II. Οι οικονομικές δυσκολίες ωθούν τους επιχειρηματίες στην Διαμεσολάβηση;
- III. Η δύναμη της απολογίας στην Διαμεσολάβηση
- IV. Μια διαφορετική άποψη: Η έκφραση συγγνώμης στην Διαμεσολάβηση
- V. Διαμεσολαβητής και ένστικτο
- VI. Τα πλεονεκτήματα της Διαμεσολάβησης
- VII. Ισότητα και διαμεσολάβηση
- VIII. Κανόνες διαπραγμάτευσης σε περιόδους κρίσης
- IX. Η συνεργασία έναντι του ανταγωνισμού στην διαπραγμάτευση

**Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ**

- I. Οδηγός διαπραγμάτευσης
- II. Ένα κλασικό εγχειρίδιο για τον διαμεσολαβητή

**Ε) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ**

- I. Τα συχνότερα λάθη στη διαμεσολάβηση
- II. Επιρροή πολιτισμικών διαφορών στις διαπραγματεύσεις

**A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ****I. Η.Π.Α.: Η Διαμεσολάβηση είναι μια από τις πιο προσοδοφόρες επαγγελματικές επιλογές**

Σύμφωνα με το περιοδικό U.S News and World Report (τεύχος Δεκεμβρίου 2008), η διαμεσολάβηση θα είναι μια από τις καλύτερες επαγγελματικές επιλογές για το 2009.

Ακόμη, ως μέθοδος και πρακτική επίλυσης διαφορών είναι ένας κλάδος με μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης. Ήδη πολλά πανεπιστήμια προσφέρουν ειδικέυση στον κλάδο αυτό.

Η ανάπτυξη εκφράζεται, επίσης, με την ίδρυση κέντρων εναλλακτικής επίλυ-

σης διαφορών (στην Φλόριντα, από το 1975), την καθιέρωση της διαμεσολάβησης που διατάσσεται πριν την δίκη, και την διαπίστευση ατόμων – όχι απαραίτητα δικηγόρων – ως διαμεσολαβητών, εφόσον πληρούν ορισμένα κριτήρια.

Στη Φλόριντα, σύμφωνα με έκθεση του 2004, τα μέρη προτιμούν να επιλέγουν τα ίδια διαμεσολαβητή, αντί να περιμένουν τον διορισμό του από το δικαστήριο. Η διαμεσολάβηση, η οποία θεωρείται «το επόμενο βήμα» της διαιτησίας, προτιμάται πλέον σε πλήθος διαφορών (π.χ. εργατικών, οικογενειακών, αποζημίωσης για ζημιές από τυφώνες).

Γενικά, τα αποτελέσματα της διαμεσολάβησης, ως μέσου επίλυσης των διαφο-

ρών, είναι περισσότερο ανεκτά, αλλά και επιθυμητά από την κοινωνία, από τις συνέπειες της δικαστικής επίλυσης διαφορών.

**Για περισσότερες πληροφορίες:**

<http://www2.tbo.com/content/2009/jan/23/wp-mediation-here-to-stay-process-helps-reduce-pre/>

**II. Η.Π.Α.: Έρευνα Πανεπιστημίου της Μινεσότα για την αμερικανική νομολογία σχετικά με Διαμεσολάβηση**

Στο πλαίσιο της έρευνας, που οργανώθηκε από την Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου του Hamline στη Μινεσότα, συγκεντρώθηκαν 1223 δικαστικές υποθέσεις από τα έτη 1999 ως 2003, οι οποίες αφορούν σε διαφορές, που προέκυ-

ψαν από διαδικασίες διαμεσολάβησης.

Κατά την διάρκεια των παραπάνω ετών, παρατηρήθηκε αύξηση των υποθέσεων αυτών σε ποσοστό 95%, ενώ ο όγκος των υπόλοιπων αστικών υποθέσεων παρέμεινε σταθερός ή παρουσίαζε μείωση.

Τα θέματα που προκάλεσαν πολλές φορές διαμάχη αφορούν ιδίως στην τήρηση της εχεμύθειας, την εκτέλεση της συμφωνίας και την αμοιβή του διαμεσολαβητή. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός, ότι τα δικαστήρια ζητούσαν πολύ συχνά την προσκόμιση των στοιχείων που είχαν προκύψει από τις διαδικασίες διαμεσολάβησης, χωρίς, μάλιστα, τα μέρη να προβάλουν το απόρρητο των πληροφοριών αυτών. Ακόμη, πολύ λίγες υποθέσεις σχετίζονταν με παραπτώματα του διαμεσολαβητή (π.χ. άσκηση πίεσης στα μέρη, μεροληψία). Τέλος, παρατηρήθηκε ότι όταν τα μέρη κατέφευγαν στο δικαστήριο για να εφαρμόσουν την συμφωνία της διαμεσολάβησης, η αντιδικία εστίαζε σε ζητήματα ελαττωματικότητας ή ανώμαλης εξέλιξης της σύμβασης.

#### Για περισσότερες πληροφορίες:

<http://law.hamline.edu/adr/mediation-case-law-project.html>

#### III. Αγγλία: Νέα έκθεση για την Διαμεσολάβηση

Ο εκδότης του *The Mediator Magazine*, **Matthew Rushton**, σε συνεργασία με τον **Charles Middleton-Smith**, έμπειρο δικηγόρο και διαμεσολαβητή στο δικηγορικό γραφείο *Hammonds* του Λονδίνου, δημοσίευσαν έκθεση με τίτλο *“Effective Mediation Advocacy”*.

Στο πρώτο μέρος της έκθεσης αναλύεται η κατάσταση στην αγορά της Μεγάλης Βρετανίας, αλλά και η έννοια της διαμεσολάβησης σε αντιδιαστολή με την δικαστική διαμάχη, και καταγράφονται οι απόψεις έμπειρων διαμεσολαβητών για την σωστή προετοιμασία και στάση του δικηγόρου κατά την διαμεσολάβηση και για τις τεχνικές διαπραγμάτευσης.

Στο δεύτερο μέρος, ο **Middleton-Smith** παρουσιάζει τις τεχνικές, που θα πρέπει να χρησιμοποιήσει ο δικηγόρος για να επιτύχει το καλύτερο για τα συμφέροντα του πελάτη του, εκπροσωπώντας τον σε μια διαμεσολάβηση.

#### Ολόκληρη η έκθεση:

[www.themediatormagazine.co.uk/images/stories/file/med\\_advocacy.pdf](http://www.themediatormagazine.co.uk/images/stories/file/med_advocacy.pdf)

#### IV. Αγγλία: Έρευνα στην περιοχή Cheshire καταδεικνύει την αποτελεσματικότητα της αποκαταστατικής δικαιοσύνης

Σύμφωνα με τις αστυνομικές αρχές του Cheshire, το πρόγραμμα αποκαταστα-

τικής δικαιοσύνης που εφαρμόζουν είναι αποτελεσματικό, παρόλο που αποτρέπει την ποινική δίωξη των ατόμων που έχουν τελήσει ή σσονος σημασίας εγκλήματα, εφόσον τα άτομα αυτά επιλέξουν να συναντήσουν το θύμα και να συμφωνήσουν μαζί του κάποιον τρόπο αποκατάστασης της προκληθείσης ζημίας. Αλλά και πιλοτική έρευνα στην περιοχή επιβεβαίωσε τον παραπάνω ισχυρισμό. Όταν οι παραβάτες έρχονται αντιμέτωποι με τις συνέπειες των πράξεών τους, οι πιθανότητες να υποπέσουν και στο μέλλον σε αδικήματα μειώνονται σε μεγάλο βαθμό. Και το θύμα, όμως, ωφελείται από την άμεση επαφή με τον δράστη. Το 73% των θυμάτων που έχουν μέχρι σήμερα επιλέξει την διαδικασία αυτή δηλώνει ότι ξεπέρασε ευκολότερα το γεγονός και τα παρεπόμενα συναισθήματα φόβου και ανασφάλειας. Επίσης, η εφαρμογή του προγράμματος αποκαταστατικής δικαιοσύνης εξασφαλίζει στην αστυνομία περισσότερο χρόνο για την πρόληψη αξιόποινων συμπεριφορών και την διερεύνηση σοβαρότερων εγκλημάτων.

#### Για περισσότερες πληροφορίες:

<http://www.chesterchronicle.co.uk/chester-news/local-chester-news/2009/01/21/cheshire-police-say-restorative-justice-is-not-a-soft-option-59067-22744076/>

#### V. Μαρόκο: Παγκόσμιο Φόρουμ Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών

Η *International Finance Corporation* χρηματοδότησε την διεξαγωγή του *Global Alternative Dispute Resolution Forum*, στις 16 Δεκεμβρίου 2008, στην πόλη *Marrakesh* του Μαρόκο. Το θέμα του συνεδρίου ήταν: *«Εμπορική Διαμεσολάβηση στις Αναπτυσσόμενες Αγορές»*.

Στόχος του Συνεδρίου ήταν η ενημέρωση των συμμετεχόντων για τις πρακτικές διακανονισμού των διαφορών διεθνώς και για τους τρόπους με τους οποίους η διαμεσολάβηση μπορεί να συμβάλει στην επίλυση προβλημάτων του ιδιωτικού τομέα στις αναπτυσσόμενες αγορές.

Στο Συνέδριο αυτό, η **Gina Barbieri**, εκπρόσωπος της *Αφρικανικής Πρωτοβουλίας για την Διαμεσολάβηση*, παρουσίασε τις θέσεις της σχετικά με την εισαγωγή των εναλλακτικών μεθόδων επίλυσης των διαφορών στο νομικό σύστημα μιας χώρας που θεωρεί ότι μια διαμάχη αντιμετωπίζεται αποτελεσματικά μόνο από τα δικαστήρια. Κατά την **Barbieri**, απαραίτητος είναι ο επαναπροσδιορισμός του ρόλου του δικηγόρου, ο οποίος δεν πρέπει να θεωρεί την διαμεσολάβηση «απειλή» ή συμβιβασμό, αλλά χρήσιμο εργαλείο για την πρόληψη διαμαχών και την εξυπηρέτηση του συμφέ-

ροντος του πελάτη του.

Σημαντική είναι η οργάνωση προγραμμάτων ενημέρωσης του κοινού για τους εναλλακτικούς τρόπους επίλυσης των διαφορών και τα πλεονεκτήματά τους.

Αλλά και οι δικαστές οφείλουν να ενθαρρύνουν τους διαδίκους να προσφεύγουν στην διαμεσολάβηση πριν την διεξαγωγή δίκης. Πάντως, η εισαγωγή των νέων αυτών θεσμών, η οποία μπορεί να συνοδεύεται και από νομοθετικές μεταρρυθμίσεις, πρέπει – για να επιφέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα – να γίνεται με σεβασμό στις παραδόσεις και τα έθιμα της χώρας, στις αξίες και ανάγκες του λαού της.

#### Όλες οι θέσεις της Barbieri:

<http://www.mediationworld.net/south-africa/news/full/141.html>

#### VI. Ινδία: Ίδρυση 3.000 νέων δικαστηρίων

Με την ίδρυση 3.000 νέων δικαστηρίων σε όλη την Ινδία, με τη μεταρρύθμιση του Νόμου για την Διαιτησία και την Συμφιλίωση και με τη δημιουργία Κέντρου Διαιτησίας στο Ανώτατο Δικαστήριο του Δελχί, όπου οι υπαγόμενες σε αυτό διαφορές θα πρέπει να επιλύονται μέσα σε διάστημα 18 μηνών, το Υπουργείο Δικαιοσύνης της Ινδίας στοχεύει στην ταχύτερη απονομή της δικαιοσύνης, αλλά και στον συχνότερο διακανονισμό αστικών και εμπορικών διαφορών με εναλλακτικούς τρόπους, όπως η Διαμεσολάβηση.

Σύμφωνα με τον Υπουργό Δικαιοσύνης, πολλοί επιχειρηματίες καθυστερούν σκόπιμα τις διαδικασίες επίλυσης των διαφορών, επιδιώκοντας ευνοϊκότερες αποφάσεις, πλήττοντας όμως, συγχρόνως, την διεθνή εικόνα της χώρας, ειδικά όταν στην διαμάχη εμπλέκονται – ως εναγόμενες – και αλλοδαπές εταιρείες.

#### Για περισσότερες πληροφορίες:

[www.hindu.com/2009/01/18/stories/2009011855961000.htm](http://www.hindu.com/2009/01/18/stories/2009011855961000.htm)

#### B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

##### I. Η.Π.Α.: Συνέδρια του American Bar Association

Ο Αμερικανικός Δικηγορικός Σύλλογος διοργανώνει τα παρακάτω Συνέδρια:

1. Το **4ο Annual Arbitration Training Institute**, στις 18- 21 Φεβρουαρίου, 2009, στο Σαν Φρανσίσκο της Καλιφόρνια, για την διαιτησία στις εμπορικές διαφορές
2. Το **11ο Annual ABA Section of Dispute Resolution**, στις 15- 18 Απριλίου, 2009, στην Νέα Υόρκη, με θέμα: *“ADR: Building Bridges to a Better Society”*

**Περισσότερες πληροφορίες για τα Συνέδρια, αναλυτικό πρόγραμμα και προϋποθέ-**

σεις εγγραφής θα βρείτε στην ιστοσελίδα:  
| <http://www.abanet.org/dispute>

## II. Η.Π.Α.: 9ο Ετήσιο Συνέδριο της ACR

Για τις 7- 10 Οκτωβρίου του 2009, η Association for Conflict Resolution οργανώνει το ετήσιο συνέδριο, στην περιοχή Atlanta, Georgia, με θέμα: *Convening "Whole of Community": Integrating Approaches and Practices to Address Conflicts in a Chaotic World.*

Για περισσότερες πληροφορίες:

| <http://acrnet.org/conferences/ac09/in-dexdraft.htm>

## Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ

### I. Τα χαρακτηριστικά του έμπειρου

#### διαμεσολαβητή

Ο Sam Imperati, στο άρθρο του *"Traits of a Mediator"*, παρουσιάζει τη Διαμεσολάβηση ως επιστήμη και τέχνη, η οποία απαιτεί εμπειρία στη διαπραγμάτευση και τη συνδιαλλαγή, υπό όλες τις συνθήκες και τις περιστάσεις. Κατά τον Imperati, χαρακτηριστικά ενός «καλού» διαμεσολαβητή είναι: η επαγρύπνηση με την έννοια της συγκέντρωσης στα λεγόμενα των μερών και της ταυτόχρονης αξιολόγησης της γενικότερης εικόνας τους, η υπομονή, η αξιοπιστία, η αμεροληψία, η προσαρμοστικότητα, η επιμονή, η οργανωμένη και επαγγελματική εμφάνιση, και η πρωτοβουλία.

Ο συγγραφέας, μάλιστα, παραδέχεται, ότι έχει σχεδόν αντιγράψει τα παραπάνω στοιχεία από ένα στρατιωτικό εγχειρίδιο με οδηγίες για τα άτομα που μετέχουν στις επιχειρήσεις συλλογής πληροφοριών (Human Intelligence Collectors operations).

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://www.mediate.com/articles/imperati1.cfm#bio>

### II. Οι οικονομικές δυσκολίες ωθούν τους επιχειρηματίες στην Διαμεσολάβηση;

Στο άρθρο της *"Bad economy, a boon for pre-suit mediation?"*, η Nora Tooher θέτει το ερώτημα αν, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης, έχει αυξηθεί ο αριθμός των διαμεσολαβήσεων πριν την δίκη.

Η Tooher παραθέτει την εμπειρία του Allen Smith, δικηγόρου στην πόλη Ντάλας (Τέξας, Η.Π.Α.), για το συγκεκριμένο θέμα.

Κατά τον Smith, οι επιχειρηματίες και οι εκπρόσωποι εταιρειών αναζητούν, πρωτίστως, ταχεία και αποτελεσματική επίλυση των διαφορών και των προβλημάτων τους. Τις περισσότερες φορές είναι διατεθειμένοι να συζητήσουν σοβαρά και να διαπραγματευτούν με το «αντίπαλο» μέρος, πριν ακόμα ασκήσουν αγωγή.

Εφόσον, μάλιστα, αποφευχθεί η δικαστική διαμάχη το οικονομικό όφελος – λό-

γω της εξοικονόμησης των δικαστικών δαπανών – είναι τεράστιο.

Σύμφωνα με τον James Rosenstein, διαμεσολαβητή στη Φιλαδέλφεια, είναι ακόμη νωρίς για να εξαγάγουμε συμπεράσματα σχετικά με την αύξηση της ζήτησης για διαμεσολάβηση. Ο ίδιος, πάντως, έχει παρατηρήσει ότι αρκετές προγραμματισμένες διαδικασίες διαμεσολάβησης ακυρώνονται, επειδή τα μέρη βρίσκουν μόνα τους λύση, με απευθείας διαπραγμάτευση και χωρίς την αρωγή τρίτου προσώπου. Εν τούτοις, ο δικηγόρος και διαμεσολαβητής στη Βοστώνη, Jeffrey Stern, ισχυρίζεται ότι οι δικηγόροι – ιδιαίτερα οι νέοι – δε γνωρίζουν τις ορθές τεχνικές ανεπίσημης διαπραγμάτευσης.

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://www.lawyersusaonline.com/index.cfm/archive/view/id/432553>

### III. Η δύναμη της απολογίας στην

#### Διαμεσολάβηση

Ο Carl D. Schneider, στο άρθρο του *"I'm Sorry: The Power of Apology in Mediation"*, παρουσιάζει την άποψή του για το πώς η απολογία μπορεί να συμβάλει στην θετική έκβαση μιας διαμεσολάβησης, ιδιαίτερα όταν πρόκειται για την επίλυση εργατικών ή οικογενειακών διαφορών.

Η απολογία ενός εκ των μερών της διαφοράς εμπεριέχει την αναγνώριση της βλάβης του άλλου μέρους, την παραδοχή της ευθύνης για την βλάβη αυτή, και την λύπη, την πραγματική μετάνοια.

Η συγγνώμη ενός εκ των μερών δεν πρόκειται ούτε να «διαγράψει» το παρελθόν, ούτε να λύσει το πρόβλημα.

Μπορεί, όμως, να συνδράμει στην αποκατάσταση της εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών, η οποία έχει πληγεί, και στην βελτίωση των μελλοντικών τους σχέσεων.

Κατά τον Schneider, το αμερικανικό νομικό σύστημα αποδίδει έμφαση στην άμυνα του καθενός υπέρ των ατομικών του δικαιωμάτων και παραγνωρίζει τον ρόλο της απολογίας ως αποκαταστατικού κοινωνικού μηχανισμού.

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://www.mediate.com/articles/apology.cfm>

### IV. Μια διαφορετική άποψη: Η έκφραση συγγνώμης στην Διαμεσολάβηση

Ο Jeff Kichaven, στο άρθρο του *"Apology in Mediation: Sorry To Say, It's Much Overrated"*, ισχυρίζεται, ότι τα άτομα που συμμετέχουν σε μια διαμεσολάβηση σπανίως ζητούν συγγνώμη, είτε γιατί σχεδόν ποτέ δεν αναγνωρίζουν τα λάθη και τις παραλείψεις τους και πάντα δικαιολογούν με κάποιον τρόπο τις πράξεις τους, είτε γιατί θεωρούν, ότι η συγγνώμη τους δεν

πρόκειται να γίνει πιστευτή. Αλλά ακόμη και αν η συγγνώμη του ενός γίνει αποδεκτή, υπάρχει κίνδυνος, κατά τον Kichaven, να αποτελέσει αντικείμενο εκμετάλλευσης από το άλλο μέρος. Ο συγγραφέας υποστηρίζει, ότι μόνο μια μη συμβατική έννοια της απολογίας αποβαίνει – πρακτικώς εφαρμοζόμενη – συχνά, αποτελεσματική:

Ο εναγόμενος μπορεί να εκφράσει την ειλικρινή λύπη που νιώθει – ως άνθρωπος – για την βλάβη που υπέστη ο ενάγων. Δεν χρειάζεται να παραδεχθεί ευθέως ότι η βλάβη οφείλεται σε δικό του λάθος.

Με αυτόν τον τρόπο, δείχνει αναγνώριση, σεβασμό και κατανόηση προς την κατάσταση που αντιμετωπίζει το άλλο μέρος. Το «κοινό έδαφος» μεταξύ τους και οι πιθανότητες πραγματικού διακανονισμού της διαμάχης αυξάνονται.

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://www.mediate.com/articles/kichavenJ2.cfm>

### V. Διαμεσολαβητής και ένστικτο

Ο Barry Goldman, στο άρθρο του *"Medicine and ADR"*, συγκρίνοντας την σύγχρονη ιατρική τεχνική με την τέχνη της διαμεσολάβησης, καταλήγει, ότι οι διαμεσολαβητές σήμερα λειτουργούν, όπως λειτουργούσαν οι ιατροί στον Μεσαίωνα: βασιζόμενοι περισσότερο στο ένστικτο, παρά σε επιστημονικά δεδομένα.

Κατά τον Goldman, η επιστημονική κατανόηση της επίλυσης των διαφορών, παρόλη την πολυπλοκότητα της ανθρώπινης φύσης, είναι δυνατή, όπως και η εδραίωσή της ως ανεξάρτητου τομέα έρευνας και γνώσης.

Ολόκληρο το άρθρο:

| <http://www.mediate.com/articles/goldmanB4.cfm>

### VI. Τα πλεονεκτήματα της

#### Διαμεσολάβησης

Ο Stuart M. Israel, στο άρθρο του *"Counseling Clients to Consider Compromise: The Benefits of Mediation"*, υποστηρίζει ότι η επαγωγή μιας διαφοράς σε διαμεσολάβηση συντελεί στην συγκεκριμενοποίηση του αντικειμένου της διαμάχης, την ανίχνευση και τον προσδιορισμό των πραγματικών συμφερόντων των μερών, την τοποθέτηση των απόψεων και των προσδοκιών τους σε ένα ρεαλιστικότερο επίπεδο, την αποκλιμάκωση της έντασης και τον έλεγχο της δυνατότητας επίτευξης μιας λογικής συμφωνίας, πριν τα μέρη οδηγηθούν – δικαιολογημένα και αναπόφευκτα πλέον – σε έναν δύσκολο δικαστικό αγώνα.

Τα μέρη έχουν πολλά να κερδίσουν, ενώ δεν έχουν σχεδόν τίποτα να χάσουν, συμμετέχοντας σε αυτήν την διαδικασία.

Η δικαστική οδός αποτελεί επιλογή καλύτερη από την αυτοδικία, αλλά ο εξωδικαστικός συμβιβασμός ικανοποιεί, συχνά, πληρέστερα τα συμφέροντα των μερών. Οι δικηγόροι οφείλουν να παρέχουν επαρκείς πληροφορίες στους πελάτες τους για αυτόν τον εναλλακτικό τρόπο επίλυσης των διαφορών και για τα πλεονεκτήματά του.

Η Διαμεσολάβηση μπορεί να οδηγήσει σε αμοιβαίως και πραγματικά επικερδείς λύσεις, οι οποίες διαμορφώνονται από τους ίδιους τους ενδιαφερόμενους.

Αντίθετα στην αντιδικία, ο τυπικός νικητής είναι συγχρόνως και χαμένος, ιδίως σε χρόνο και σε χρήμα.

#### Ολόκληρο το άρθρο:

<http://www.mediate.com/articles/israelS2.cfm>

#### VII. Ισότητα και διαμεσολάβηση

Η **Phyllis Pollack**, στο άρθρο της *"Equality And Mediation"*, υποστηρίζει, ότι στην διαμεσολάβηση μπορεί να πραγματοποιηθεί αρχή της ισότητας με την ευρεία της έννοια: ισότητα ευκαιριών, αλλά και ως προς το αποτέλεσμα. Τα μέρη έχουν ίσες ευκαιρίες συμμετοχής στην διαδικασία και προσδιορισμού των συνεπειών.

Ακούγεται η άποψη και λαμβάνονται υπ' όψιν τα συμφέροντα, οι επιθυμίες και οι ανάγκες καθενός εκ των μερών.

Τέλος, και το περιεχόμενο και οι προϋποθέσεις εκτέλεσης της συμφωνίας διαπνέονται συνήθως από ισότητα, αφού διαμορφώνονται βάσει του ενστίκτου και του αισθήματος δικαίου των ίδιων των ενδιαφερόμενων μερών.

Αντίθετα, κατά την **Pollack**, η αρχή αυτή δεν εκδηλώνεται σε τέτοιο βαθμό στις δίκες, ούτε και σε άλλους τομείς της καθημερινής ζωής, όπου το δικαίο που τους ρυθμίζει συχνά ικανοποιεί συγκεκριμένα πολιτικά συμφέροντα.

#### Για να διαβάσετε ολόκληρο το άρθρο:

<http://www.mediate.com/blogs>

#### VIII. Κανόνες διαπραγμάτευσης σε περιόδους κρίσης

Η **Victoria Pynchon**, στο άρθρο της *"Five Negotiation Rules to Beat the Recession Blues"*, παραθέτει **πέντε βασικούς κανόνες** (πορίσματα του Harvard Negotiation Project) για την επίτευξη συμφερόσων συμφωνιών, σε περιόδους οικονομικής δυσχέρειας:

1. Επιδιώξατε στόχους και όχι συγκεκριμένες θέσεις. 2. Στοχεύσατε στο πρόβλημα και όχι στα πρόσωπα. 3. Εστιάστε στα συμφέροντά σας. 4. Προτείνετε αμοιβαίως επικερδείς λύσεις. 5. Χρησιμοποιείτε αντικειμενικά, αμοιβαίως αποδεκτά κριτήρια, για να πετύχετε την συμφωνία.

#### Για να διαβάσετε ολόκληρο το άρθρο:

<http://www.mediate.com/blogs>,  
αλλά και:

<http://gigaom.com/2008/05/25/harvard-negotiation-project-5-lasting-rules-for-negotiating-anything>

#### IX. Η συνεργασία έναντι του ανταγωνισμού στην διαπραγμάτευση

Η **Jan Frankel Schau**, στο άρθρο της *"The Clash of the Titans: Getting the Best Results in Mediation when Cooperative Negotiator meets Competitive One"*, εξετάζει, μέσω της παράθεσης συγκεκριμένων περιπτώσεων, τον ρόλο του διαμεσολαβητή, όταν καλείται να συνδράμει στον διακανονισμό μιας διαφοράς και οι δικηγόροι των μερών προσεγγίζουν την διαπραγμάτευση με εκ διαμέτρου αντίθετες τεχνικές: **ο ένας** προτάσσει την συνεργασία, επιθυμεί την επίτευξη αμοιβαίως συμφέρουσας συμφωνίας και αντιμετωπίζει με διαλλακτικότητα διάφορες εναλλακτικές λύσεις, **ενώ ο άλλος** συμπεριφέρεται ανταγωνιστικά, παραμένει άκαμπτος στις θέσεις του και απορρίπτει τις προτάσεις και τα αιτήματα του αντιδίκου του.

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να αξιολογεί την τεχνική, που ακολουθεί κάθε μέρος, και ανάλογα να προσαρμόζει την στάση του, προσπαθώντας πάντα να διατηρεί τις ισορροπίες και τις διόδους επικοινωνίας, ώστε να αποτραπεί το αδιέξοδο.

#### Για το πλήρες κείμενο του άρθρου:

<http://www.mediate.com/articles/frankelschauJ6.cfm>

#### Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ

##### I. Οδηγός διαπραγμάτευσης

Ο **Michael D. Watkins**, στο βιβλίο του *"Shaping the Game: The New Leader's Guide to Effective Negotiating"*, παραθέτει θεμελιώδεις στρατηγικές διαπραγμάτευσης – απαραίτητα εργαλεία για όποιον θέλει να πετύχει τους επαγγελματικούς του στόχους, να ανέβει ψηλά στην ιεραρχική κλίμακα, να διατηρήσει την νέα του θέση και να διαπρέψει στον ρόλο του.

Μεταξύ άλλων, παρέχει συμβουλές στον αναγνώστη για την επιλογή της κατάλληλης διαπραγματευτικής τεχνικής, ανάλογα με την κατάσταση, για την επιρροή των αντιπάλων του και τη διαμόρφωση του αποτελέσματος της διαπραγμάτευσης προς όφελός του.

##### Περίληψη του βιβλίου:

[http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b01/en/common/item\\_detail.jhtml;jsessionid=WU3RH2BUE4ZC4AKRGWCBSVQBKE0Y0ISW?id=2521](http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b01/en/common/item_detail.jhtml;jsessionid=WU3RH2BUE4ZC4AKRGWCBSVQBKE0Y0ISW?id=2521)

##### Κριτική του βιβλίου:

[http://www.negotiatiormagazine.com/article334\\_1.html](http://www.negotiatiormagazine.com/article334_1.html)

Για να ακούσετε συνέντευξη του Watkins για το βιβλίο και τη διαπραγμάτευση ως απαραίτητο προσόν των σύγχρονων ηγετών:

<http://www.negotiationtip.com/?p=84>

#### II. Ένα κλασικό εγχειρίδιο για τον Διαμεσολαβητή

Το βιβλίο των **Jennifer E. Beer** και **Eileen Stief**, *"The Mediator's Handbook"*, προτείνει ένα δοκιμασμένο στον χρόνο, ευέλικτο, αποτελεσματικό μοντέλο διαμεσολάβησης, υπό διάφορες συνθήκες και περιστάσεις.

Αναλύεται η έννοια της διαμάχης και εκτίθενται οι τεχνικές και οι προσεγγίσεις τόσο της επαγγελματικής, όσο και της ανεπίσημης διαμεσολάβησης.

Το βιβλίο, το οποίο τυπώνεται από το 1982, μπορείτε να το βρείτε στην τρίτη του αναθεωρημένη και επαυξημένη έκδοση.

#### Για περισσότερες πληροφορίες και επισκόπηση των περιεχομένων του βιβλίου:

[http://www.amazon.com/gp/reader/0865713596/ref=sib\\_dp\\_pt#reader-link](http://www.amazon.com/gp/reader/0865713596/ref=sib_dp_pt#reader-link)

#### Σύνοψη του περιεχομένου του βιβλίου:

<http://search.barnesandnoble.com/Mediators-Handbook/Jennifer-E-Beer/e/9780865713598>

#### E) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

##### I. Τα συχνότερα λάθη στη διαμεσολάβηση

Ο καθηγητής της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Hamline, **James Coben**, σε συνεργασία με τον Δικηγορικό Σύλλογο της Πολιτείας Μινεσότα των Η.Π.Α., δημιούργησε και ανάρτησε στο Διαδίκτυο μια σειρά από μικρής διάρκειας εκπαιδευτικά βίντεο, βασισμένα σε υποθέσεις της νομολογίας. Σε αυτά προβάλλονται στιγμιότυπα από διαδικασίες διαμεσολάβησης, οι οποίες τελικά απέτυχαν, με αποτέλεσμα οι διαφορές να καταλήξουν στο δικαστήριο.

Τα βίντεο εστιάζουν στο «*τι πήγε στραβά*», χωρίζονται σε ενότητες ανάλογα με τον τομέα που παρουσίασε πρόβλημα (π.χ. «*Εκτέλεση της συμφωνίας*», «*Εχεμύθεια*», «*Δεοντολογία*»), και συνοδεύονται από σύντομες περιλήψεις των υποθέσεων.

##### Για να δείτε τα βίντεο:

<http://law.hamline.edu/adr/mediation-case-law-videos.html>

##### II. Επιρροή πολιτισμικών διαφορών στις διαπραγματεύσεις

Στο podcast αυτό, ο **Josh Weiss** αναλύει το πώς οι διαπολιτισμικές διαφορές ως προς την αντίληψη του χρόνου και των προθεσμιών μπορούν να επηρεάσουν μια διαπραγμάτευση.

##### Για να το ακούσετε:

<http://www.negotiationtip.com>