

## 2 | Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

Η διαπραγμάτευση είναι μια ανθρώπινη δραστηριότητα που μπορεί κανείς να αναγνωρίσει άμεσα, σε όλες τις κουλτούρες και σε όλες τις ιστορικές εποχές. Πρόκειται για μια αρχέγονη και πανάρχαια πρακτική βάσει της οποίας οι άνθρωποι σε όλους τους γνωστούς πολιτισμούς επικοινωνούσαν προκειμένου να ανταλλάξουν απόψεις, ιδέες, εξυπηρετήσεις και αγαθά.

**Ως διαπραγμάτευση μπορούμε να ορίσουμε την προσπάθεια δύο ή περισσότερων μερών να καταλήξουν σε μια συμφωνία ή απλά να επιλύσουν μια διαφορά, μέσα από διεργασίες που βασίζονται στην επικοινωνία, στην πειθώ και στην εμπέδωση της εμπιστοσύνης.**

Η διαπραγμάτευση ως επιστημονικό πεδίο έχει ως αντικείμενο την τέχνη και την επιστήμη της επίτευξης αμοιβαία επικερδών συμφωνιών. Έχει αναπτυχθεί ραγδαία εδώ και τρεις τουλάχιστον δεκαετίες κι έχει βρει κύριες εφαρμογές στη διοίκηση επιχειρήσεων, στο δίκαιο και στις διεθνείς σχέσεις.

Το **Ελληνικό Κέντρο Διαμεσολάθησης και Διαιτησίας** για την εκπαίδευση των Δικηγόρων, οι οποίοι θα φέρουν το κύριο βάρος εφαρμογής του νόμου για τη Διαμεσολάβηση στη Χώρα μας διοργανώνει σειρά σεμιναρίων.

Το Σεμινάριο διάρκειας 16 ωρών με θέμα : **«Η Τεχνική των Διαπραγματεύσεων στη Διαμεσολάβηση»** πραγματοποιήθηκε την 22.5.2009, 23.5.2009, 29.5.2009 και 30.5.2009 από τις 10 π.μ. μέχρι τις 2 μ.μ.

Το σεμινάριο αυτό απευθύνεται σε δικηγόρους, σε επιχειρηματίες και στελέχη που καθημερινά αντιμετωπίζουν καταστάσεις στις οποίες καλούνται να επιλύσουν μια σύγκρουση ή να βοηθήσουν να επιτευχθεί μια συμφωνία.

Απευθύνεται όμως και σε επαγγελματίες οι οποίοι ενδιαφέρο-

νται να διενεργήσουν διαμεσολαβήσεις και έχουν λάβει ήδη την κατάλληλη εκπαίδευση.

Ο αποτελεσματικός διαμεσολαβητής πρέπει να είναι καταρχήν ένας πολύ καλός διαπραγματευτής.

**Ο στόχος του σεμιναρίου είναι διττός:**

**α)** να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τη φύση και τη δυναμική των διενέξεων (συγκρούσεων) **και**

**β)** να τους φέρει σε επαφή με διαφορετικές μεθόδους πρόληψης και επίλυσης των διενέξεων, δηλαδή διαπραγμάτευσης (negotiation) και διαμεσολάβησης (mediation).

Με την παρακολούθηση του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα μπορέσουν:

- **να βελτιώσουν** τις έμφυτες δεξιότητες διαπραγμάτευσης
- **να αναπτύξουν** τις δικές τους στρατηγικές για αποτελεσματική διαπραγμάτευση και για επίλυση συγκρούσεων
- **να αποκτήσουν** ένα πιο στέρεο θεωρητικό υπόβαθρο προκειμένου να διενεργήσουν με μεγαλύτερη επιτυχία διαμεσολαβήσεις
- **να κατανοήσουν** καλύτερα τη συμπεριφορά ατόμων, ομάδων και οργανισμών που λειτουργούν μέσα σε περιβάλλοντα ανταγωνιστικά και πλέον διεθνοποιημένα
- **να εξοικειωθούν** με τη χρήση διαφορετικών στρατηγικών μέσα από συγκεκριμένα υποδείγματα για ανάλυση δεδομένων (case studies)
- **να εφαρμόσουν** τις τεχνικές διαπραγμάτευσης προκειμένου να αυξήσουν την αποδοτικότητά τους στον δικό τους εργασιακό χώρο
- **να μάθουν** να κλείνουν πετυχημένες (δηλαδή ρεαλιστικές και λειτουργικές) συμφωνίες