

ΤΙΤΛΟΣ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

1 ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Α) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ - Β) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ - Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ - Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ - Ε) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

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

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

<p>A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ</p> <p>I. Αγγλία: Νέα υπηρεσία εναλλακτικής επίλυσης των γειτονικών διαφορών</p> <p>II. Αγγλία: Επιχορήγηση σε φορείς, που παρέχουν υπηρεσίες διαμεσολάβησης</p> <p>III. Ελβετία: Νέοι κανόνες για την εμπορική διαμεσολάβηση</p> <p>B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ</p> <p>I. Η.Π.Α.: Σεμινάρια του Αμερικανικού Ινστιτούτου Διαμεσολάβησης για το 2009</p> <p>II. Πορτογαλία: Conflict Resolution Day, συνέδριο τον Οκτώβριο</p> <p>III. Η.Π.Α.: Συνέδριο της Διεθνούς Ακαδημίας Διαμεσολαβητών, τον Απρίλιο 2009</p> <p>IV. Η.Π.Α.: American Arbitration Association (AAA), εκπαιδευτικά προγράμματα για το 2009</p> <p>V. Γαλλία: Επιστημονική προσέγγιση της επίλυσης των διαφορών</p> <p>VI. Λιθερία: Διεθνές συνέδριο για την ισχυροποίηση της θέσης των γυναικών, υπό την αιγίδα των Mediators Beyond Borders</p> <p>VII. Ιρλανδία: Irish Commercial Mediation Association (ICMA), συνέδριο τον Μάρτιο</p>	<p>VIII. Η.Π.Α.: Συνέδριο του International Institute for Conflict Prevention & Resolution</p> <p>Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ</p> <p>I. Η ελπίδα αποτελεί δύναμη, που κινητοποιεί την διαμεσολάβηση</p> <p>II. Όταν το αδιέξοδο σηματοδοτεί μια νέα, δημιουργική αρχή</p> <p>III. Η θέση της διαπραγμάτευσης και της διαμεσολάβησης στην νομική επιστήμη και πράξη</p> <p>IV. Συμβουλές για μια επιτυχημένη επαγγελματική πορεία</p> <p>Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ</p> <p>I. Δημιουργικές λύσεις σε περίπλοκες διαμάχες</p> <p>II. Νέα προσέγγιση στις μακροπρόθεσμες διαμάχες</p> <p>III. Οδηγοί για τον Διαμεσολαβητή και τον Δικηγόρο</p> <p>Ε) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ</p> <p>I. International Dispute Negotiation</p> <p>II. Διαπραγματευτικές ικανότητες του επιχειρηματία</p> <p>III. Συνδρομή της νέας τεχνολογίας στη συνεργασία των δικηγόρων</p>
--	--

A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ**I. Αγγλία: Νέα υπηρεσία εναλλακτικής επίλυσης των γειτονικών διαφορών**

Ο Royal Institution of Chartered Surveyors εισήγαγε μια νέα υπηρεσία (Neighborhood Dispute Service), που θα συμβάλει στον φιλικό διακανονισμό των διαφορών μεταξύ γειτόνων, οι οποίες αφορούν ιδίως σε δικαιώματα διόδου και εκτέλεσης οικοδομικών εργασιών. Τον διακα-

νονισμό θα επιβλέπει ένα τρίτο, ουδέτερο άτομο, εκπαιδευμένο στην επίλυση διαφορών, το οποίο θα εξασφαλίζει την διαφάνεια της διαδικασίας. Οι εμπλεκόμενοι στην διαδικασία γείτονες θα μοιράζονται τα έξοδα.

Ακολουθώντας την εξωδικαστική αυτή οδό, οι γείτονες επιλύουν την διαφορά τους συναινετικά και εξοικονομούν πολλά χρήματα, καθώς το κόστος της εκδίκασης τέτοιων διαφορών μπορεί να ξεπεράσει τις 40.000 λίρες.

Περισσότερες πληροφορίες:

www.thetelegraphandargus.co.uk/business/businesslatest/4129566.Resolution_for_feuding_neighbours

II. Αγγλία: Επιχορήγηση σε φορείς, που παρέχουν υπηρεσίες διαμεσολάβησης

Η Επιτροπή Νομικών Υπηρεσιών (Legal Services Commission), υπηρεσία, που λειτουργεί υπό την εποπτεία του Υπουργείου Δικαιοσύνης και που χρηματοδοτείται από το Υπουργείο Οικονομικών, χορήγησε σε

14 φορείς που παρέχουν υπηρεσίες διαμεσολάβησης το συνολικό ποσό των 100.000 λιρών για την εκπαίδευση περισσότερων διαμεσολαβητών στην οικογενειακή διαμεσολάβηση.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.familylawweek.co.uk/site.aspx?i=ed32721

III. Ελβετία: Νέοι κανόνες για την εμπορική διαμεσολάβηση

Στην έκθεση του Jeremy Lack, δικηγόρου και διαμεσολαβητή, με τίτλο *"The New Swiss Rules Of Commercial Mediation Of The Swiss Chambers Of Commerce And Industry: Possible Links To Arbitration"*, παρουσιάζονται αναλυτικά οι νομοθετικές εξελίξεις στην Ελβετία, στον τομέα της εναλλακτικής επίλυσης των διαφορών (ADR), ιδίως, η εισαγωγή από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο των νέων κανόνων για την διεθνή διαιτησία και των κανόνων για την εμπορική διαμεσολάβηση, τον Ιανουάριο του 2006 και τον Απρίλιο του 2007, αντίστοιχα. Γίνεται σύγκριση των μεθόδων ADR που χρησιμοποιούνται στην Ελβετία και κριτική των ρυθμίσεων.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediationworld.net/switzerland/articles/full/250.html

B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

I. Η.Π.Α.: Σεμινάρια του Αμερικανικού Ινστιτούτου Διαμεσολάβησης για το 2009

Το American Institute of Mediation (AIM) έχει προγραμματίσει την διεξαγωγή, καθ' όλη την διάρκεια του 2009, σεμιναρίων, με ιδιαίτερα ενδιαφέροντα θέματα, όπως: «*Διαμεσολάβηση και διαπραγμάτευση εμπορικών διαφορών*» (18-22 Μαρτίου), «*Βαθύτερη σοφία και τέχνη της διαπραγμάτευσης*» (4-6 Ιουνίου), «*Στρατηγικές επίλυσης διαφορών για διαμεσολαβητές και δικηγόρους*» (30 Ιουλίου – 1 Αυγούστου) και «*Διαμεσολάβηση και επίλυση περίπλοκων επιχειρηματικών διαφορών*» (22-24 Οκτωβρίου). Την εκπαίδευση των συμμετεχόντων αναλαμβάνουν ο Lee Jay Berman και άλλοι διακεκριμένοι διαμεσολαβητές.

Περισσότερες πληροφορίες και αναλυτικό πρόγραμμα των σεμιναρίων θα βρείτε στην ιστοσελίδα:

| www.mediate.com/aim/pg16.cfm

II. Πορτογαλία: Conflict Resolution Day, συνέδριο τον Οκτώβριο

Η European Association for Mediation διοργάνωσε την 16.10.2008 στη Λισαβόνα Συνέδριο με τίτλο *"Mediation in action"* και βασικά θέματα συζήτησης, τις προκλήσεις

στον τομέα της εκπαίδευσης της διαμεσολάβησης και τα σύγχρονα ζητήματα, που αντιμετωπίζει η ευρωπαϊκή διαμεσολάβηση. Το αντίστοιχο συνέδριο για το 2009 θα πραγματοποιηθεί στις 15 Οκτωβρίου, στη Λισαβόνα, με κεντρικό ομιλητή τον Lawrence Susskind, Καθηγητή στο MIT και στο πρόγραμμα για την διαπραγμάτευση του Πανεπιστημίου Harvard (Program on Negotiation).

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediatorcom.com
| www.mediationworld.net/events/full/27.html

III. Η.Π.Α.: Συνέδριο της Διεθνούς Ακαδημίας Διαμεσολαβητών, τον Απρίλιο 2009

Η International Academy of Mediators διοργανώνει, την 15.4.2009, στην Νέα Υόρκη, Συνέδριο με θέμα: *"Powerful people in powerful places"*.

Βασικός άξονας των συζητήσεων είναι ο ρόλος, που διαδραματίζει το φύλο των συμμετεχόντων σε μια διαμεσολάβηση.

Περισσότερες πληροφορίες και αναλυτικό πρόγραμμα του Συνεδρίου:

| www.iamed.org/events.cfm

IV. Η.Π.Α.: American Arbitration Association (AAA), εκπαιδευτικά προγράμματα για το 2009

Το έβδομο ετήσιο Συνέδριο για την διεθνή διαιτησία θα πραγματοποιηθεί την 13.3.2009, στο Μαϊάμι, στην Φλόριντα των Η.Π.Α. Η Αμερικανική Ένωση Διαιτησίας διοργανώνει, επίσης, καθ' όλη την διάρκεια του έτους, μια σειρά από σεμινάρια, η πλειοψηφία των οποίων διαπραγματεύεται το θέμα της διαιτησίας στις εργατικές διαφορές, στην περίοδο της οικονομικής κρίσης.

Περισσότερες πληροφορίες για το Συνέδριο και τα σεμινάρια θα βρείτε στην ιστοσελίδα:

| <http://aaaonline.adr.org/execPage.php?1058591,1228108,,976>

V. Γαλλία: Επιστημονική προσέγγιση της επίλυσης των διαφορών

Υπό την αιγίδα του Υπουργείου Εργασίας της Γαλλίας, την 20.3.2009, οι επαγγελματίες διαμεσολαβητές μαζί με το CPMN (Chambre professionnelle de la médiation et de la négociation) οργανώνουν στο Παρίσι ημερίδα για την διαμεσολάβηση, ως μέθοδο επίλυσης, αλλά και πρόληψης των διαφορών.

Στόχος είναι να μάθουν οι συμμετέχοντες τι σημαίνει αποτελεσματική διαμεσολάβηση, πώς και από ποιόν μπορεί αυτή να πραγματοποιηθεί.

Κεντρικά θέματα της Ημερίδας, τα οποία θα αναπτυχθούν από αξιόλογους

ομιλητές, είναι: η δικαστική διαμεσολάβηση, η διαμεσολάβηση στις εργατικές διαφορές, η επαγγελματική διαμεσολάβηση σε διεθνές επίπεδο.

Η Ημερίδα θα ξεκινήσει με παρέμβαση της Diana Wallis, Αντιπροέδρου του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου.

Περισσότερες πληροφορίες και αναλυτικό πρόγραμμα:

| <http://www.avocats.fr/space/dominique.lopez-eychenie/content/20-mars-2009-a-paris—rencontres-scientifiques-de-la-resolution-des-conflits-EEFCC03B-919F-40FD-A298-31F89350A646>,
| www.wikimeditation.org/index.php/Rencontres_scientifiques_de_la_r%C3%A9solution_des_conflits_du_20_mars_2009_%C3%A0_Paris

VI. Λιβερία: Διεθνές συνέδριο για την ισχυροποίηση της θέσης των γυναικών, υπό την αιγίδα των Mediators Beyond Borders

Στις 7-8 Μαρτίου 2009 θα πραγματοποιηθεί, στην Μονροβία, στην Λιβερία, το *"International Colloquium on Women's Empowerment, Leadership, International Peace and Security"*.

Θα παραστούν αρχηγοί κυβερνήσεων και κρατών, μη κυβερνητικοί οργανισμοί και κυρίως, γυναίκες από όλο τον κόσμο, που κατέχουν ηγετικές θέσεις.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediatorsbeyondborders.org/who/whats_new.shtml

VII. Ιρλανδία: Irish Commercial Mediation Association (ICMA), συνέδριο τον Μάρτιο

Την 6.3.2009, ο ICMA διοργανώνει, στο Δουβλίνο, συνέδριο με θέμα: *"Mediation Saves: Time, Money and Business Relationships"*.

Το Συνέδριο θα εστιάσει το θέμα στα πρακτικά οφέλη – εξοικονόμηση χρόνου και χρήματος – και στην ιδιαίτερη σημασία της διαμεσολάβησης για την διατήρηση των πολύτιμων επιχειρηματικών σχέσεων των μερών, οι οποίες δοκιμάζονται σε περίπτωση αντιδικίας.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.aaaonline.org/upload/27085910_ICMA%20Flier.pdf

VIII. Η.Π.Α.: Συνέδριο του International Institute for Conflict Prevention & Resolution

Στις 15 -16 Ιανουαρίου 2009 διεξήχθη, στην Νέα Υόρκη, το ετήσιο Συνέδριο του CPR, με θέμα: *"Innovations in Dispute Resolution: Lessons Learned and Predictions for the Future"*.

Το κύριο ζήτημα, που εξετάστηκε από τους ομιλητές ήταν: η εξέλιξη και το μέλλον των εναλλακτικών τρόπων επίλυσης των εμπορικών διαφορών, ιδίως της διαίτησας και της διαμεσολάβησης.

Αρκετές από της παρουσιάσεις των ομιλητών θα βρείτε στην ιστοσελίδα:

www.cpradr.org/TrainingEvents/2009CPRAnnualMeeting/tabid/395/Default.aspx

Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ

I. Η ελπίδα αποτελεί δύναμη, που κινητοποιεί την διαμεσολάβηση

Ο Emmy Irobi, στο άρθρο του *"Sustaining and Nurturing Hope In A Mediation Process"*, εξετάζει: πώς η ελπίδα επιδρά και τελικά συνδράμει στην επίλυση των διαφορών και πώς ο διαμεσολαβητής μπορεί να εμπνεύσει στα μέρη και να συντηρήσει το αίσθημα της αισιοδοξίας και το απαραίτητο θάρρος για την πραγμάτωση των στόχων τους.

Ο Irobi εκφράζει την πεποίθηση, ότι τα άτομα, που ελπίζουν έχουν περισσότερες πιθανότητες να ρυθμίσουν ικανοποιητικά τα προβλήματα τους. Όταν οι συμμετέχοντες σε μια διαμεσολάβηση ελπίζουν και πιστεύουν, ότι θα καταφέρουν να τερματίσουν ειρηνικά την διαμάχη τους, είναι πρόθυμοι να συνδιαλεχθούν, ώστε να αποκαταστήσουν την επικοινωνία μεταξύ τους, και πιο δημιουργικοί στην εύρεση εναλλακτικών λύσεων. Αντίθετα, η απελπισία, η απογοήτευση και η άρνηση μόνο επιδεινώνουν την διαμάχη και απορροφούν από τα μέρη όλη την ενέργεια προς λήψη αποφάσεων. Οι διαμεσολαβητές λοιπόν οφείλουν να κατανοήσουν ποιες συνθήκες εμπνέουν στα μέρη ελπίδα και θέληση για αλλαγή και να τις καλλιεργήσουν.

Οι ιδιωτικές συνεδρίες (συνάντηση του διαμεσολαβητή με κάθε μέρος ξεχωριστά) είναι μια καλή ευκαιρία να ενθαρρύνουν οι διαμεσολαβητές τα μέρη να αποβάλουν τα αρνητικά συναισθήματα – φόβο, καχυποψία, θυμό – να προσδιορίσουν τις επιθυμίες τους, να επιδιώξουν τους στόχους τους και να προτείνουν δημιουργικές λύσεις.

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να διακατέχεται και ο ίδιος από ελπίδα και αφοσίωση στο έργο του, ώστε να βοηθήσει τα άτομα σε διαμάχη να βελτιώσουν τη ζωή τους, να δημιουργήσει στα μέρη την επιθυμία να εμπιστευτούν το ένα το άλλο, να συναινέσουν και να τερματίσουν τη διαμάχη, που τους βλάπτει οικονομικά αλλά και ηθικά.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/irobiE2.cfm

II. Όταν το αδιέξοδο σηματοδοτεί μια νέα, δημιουργική αρχή

Ο Robert Benjamin, στο άρθρο του *"The Joy Of Impasse: The Neuroscience Of 'Insight' And Creative Problem Solving"*, προτείνει στους διαμεσολαβητές μια θετική, εποικοδομητική προσέγγιση του αδιέξοδου, της κατάστασης. Δηλαδή, όπου τα μέρη που εμπλέκονται στην διαμάχη, μετά από πολλές διαπραγματεύσεις, συνεχίζουν να απορρίπτουν κάθε συναινετική λύση, με αποτέλεσμα ο εξωδικαστικός διακανονισμός να φαίνεται σχεδόν αδύνατος.

Κατά τον Benjamin, οι διαμεσολαβητές οι οποίοι συνήθως απεύχονται μια τέτοια προοπτική, πρέπει να αποδεχθούν αυτήν την πιθανότητα και να την αξιοποιήσουν.

Ο συγγραφέας, μέσω της προσωπικής του εμπειρίας, συνειδητοποίησε ότι η λογική αντιμετώπιση ενός προβλήματος δεν είναι πάντα αποτελεσματική και συχνά οδηγεί σε αδιέξοδα.

Τα αδιέξοδα όμως παρουσιάζουν το εξής θετικό στοιχείο: καθώς τα άτομα παραιτούνται από την λογική και έντονη παρουσία της διαμάχης που τα αφορά, χαλαρώνουν και αρχίζουν να λειτουργούν περισσότερο με την διαίσθηση και τον αυθόρμητισμό τους.

Από την κατάσταση αυτή προκύπτουν αντισυμβατικές και παράδοξες ιδέες και νέες επιλογές, που μπορεί να συντελέσουν στην επίλυση της διαμάχης με δημιουργικό τρόπο.

Γι' αυτό, ο Benjamin συνιστά στους διαμεσολαβητές να μην φοβούνται τα αδιέξοδα, να αφήνουν την οργή και την απογοήτευση να εκδηλώνεται, χωρίς να πιέζουν τα μέρη να βρουν γρήγορα λύση. Ιδιαίτερα όταν πρόκειται για κάποια περίπλοκη διαφορά, οφείλουν να παρέχουν στα μέρη άνεση χρόνου για να ηρεμούν, να διαλογίζονται και να αποφασίσουν ώριμα.

Όσο πιο δύσκολο είναι το προς επίλυση ζήτημα, τόσο πιο σύντομες και συχνές πρέπει να είναι οι συνεδρίες.

Τέλος, κατά τον Benjamin, ένα αδιέξοδο δεν σημαίνει πάντα το τέλος της διαμεσολάβησης, αλλά μπορεί να είναι μια ευκαιρία εναλλακτικής θεώρησης των πραγμάτων, «η χαραμάδα από όπου θα μπει το φως».

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/benjamin44.cfm

III. Η θέση της διαπραγμάτευσης και της διαμεσολάβησης στην νομική επιστήμη και πράξη

Η Diane Levin, στο άρθρο της *"Mediating between law and mediation: time for both sides to declare a cease-fire"*, θίγει

το θέμα της διαμάχης και του ανταγωνισμού μεταξύ δικηγόρων και διαμεσολαβητών και το γεγονός ότι στην νομική εκπαίδευση οι διαπραγματευτικές ικανότητες και οι εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης των διαφορών υποτιμώνται και γίνονται αντικείμενο περιφρόνησης από τους περισσότερους φοιτητές.

Αλλά και οι διαμεσολαβητές, κατά τον Levin, πιστεύουν ότι έχουν εκ διαμέτρου αντίθετα συμφέροντα με αυτά των δικηγόρων και δεν θεωρούν πλέον τον τομέα τους εναλλακτική οδό για την επίλυση των διαφορών, αλλά μόνη οδό, μόνο αποτελεσματικό τρόπο για τη ρύθμιση των διαμαχών. Εν τούτοις, η Levin ισχυρίζεται ότι οι δύο αυτοί κλάδοι δεν είναι αυστηρά οριοθετημένοι, αλλά αλληλεπικαλύπτονται σε πολλά σημεία και έχει ο ένας πολλά να κερδίσει από την εμπειρία και την γνώση του άλλου.

Στο τέλος, η Levin παραπέμπει σε τέσσερα άρθρα της, στα οποία προσπαθεί να γεφυρώσει το χάσμα μεταξύ δικηγόρου και διαμεσολαβητή, καταρρίπτοντας προκαταλήψεις και αποκαθιστώντας τον ένα στα μάτια του άλλου.

Ολόκληρο το άρθρο:

<http://mediationchannel.com>

IV. Συμβουλές για μια επιτυχημένη επαγγελματική πορεία

Η Fredrike Bannick, στο άρθρο της *"Supermediators"*, συμπυκνώνει τα αποτελέσματα ερευνών στον κλάδο της ψυχοθεραπείας σε επτά βασικές προτάσεις-συμβουλές προς τον διαμεσολαβητή αλλά και προς κάθε επαγγελματία – δικηγόρο, ιατρό κλπ – που επιθυμεί να διαπρέψει στον κλάδο του: **1.** Η εξαιρετική επίδοση επιτυγχάνεται και χωρίς πολυετή εμπειρία, **2.** Έχετε πίστη στην μέθοδο που ακολουθείτε, **3.** Δημιουργήστε μια θετική σχέση συνεργασίας με τον πελάτη σας, **4.** Να είστε δραστήριος και άμεσος, **5.** Ζητήστε από τους πελάτες σας να κρίνουν την ποιότητα της δουλειάς σας, **6.** Προσαρμοστείτε στις ανάγκες και απαιτήσεις του πελάτη σας, **7.** Χρησιμοποιήστε φιλοφρονήσεις.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/banninkF3.cfm

Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ

I. Δημιουργικές λύσεις σε περίπλοκες διαμάχες

Ο Jeffrey Kravis, διακεκριμένος διαμεσολαβητής, στο βιβλίο του *"Improvisational Negotiation: A Mediator's Stories of Conflict about Love, Money, Anger - and the strategies that resolved them"*, εκθέτει

εμπειρίες δικές του και συναδέλφων του, για το πώς οικογενειακές και επιχειρηματικές διαμάχες οδηγήθηκαν σε επιτυχή διαπραγμάτευση και επίλυση, στο πλαίσιο της διαμεσολάβησης.

Το βιβλίο δεν εστιάζει στη θεωρία ή σε διαδικαστικούς τύπους. Παρουσιάζει αληθινές ιστορίες διαμεσολάβησης, με τις καλές στιγμές, αλλά και τα αρνητικά τους στοιχεία.

Στόχος του βιβλίου είναι να αναπτύξουν οι διαμεσολαβητές την δημιουργικότητά τους και την ετοιμότητά τους στο να αυτοσχεδιάζουν, όταν επικείται αδιέξοδο.

Περισσότερες πληροφορίες:

Για το περιεχόμενο του βιβλίου και τον συγγραφέα:

| www.improvisationalnegotiation.com
Συνέντευξη του Krivis σχετικά με το βιβλίο:

| www.truveo.com/Improvisational-Negotiation-by-Jeffrey-Krivis/id/1194253276#

Κριτική του βιβλίου:

| www.mediate.com/articles/russelR2.cfm

| www.negotiator Magazine.com/article/314_1.html

| <http://newsblaze.com/story/20060803082114nnnn.nb/topstory.html>

II. Νέα προσέγγιση στις μακροπρόθεσμες διαμάχες

Ο Bernard Mayer, Καθηγητής στο Creighton University (Nebraska, Η.Π.Α.) και Διαμεσολαβητής, στο νέο του βιβλίο *“Staying with Conflict: A Strategic Approach to Ongoing Disputes”*, παραθέτει συμβουλές στους Διαμεσολαβητές για το πώς θα βοηθήσουν τα μέρη μιας μακροχρόνιας διαμάχης να την αποδεχθούν και να την προσεγγίσουν με δημιουργικό και παραγωγικό τρόπο. Κατά τον Mayer, οι διαμεσολαβητές πρέπει να συνειδητοποιήσουν, ότι κάποιες διαμάχες, την χρονική στιγμή που υπόκεινται σε διαμεσολάβηση, «δεν είναι έτοιμες» ή δεν χρειάζεται να επιλυθούν.

Η γρήγορη επίλυση της διαφοράς δεν είναι πάντα αυτοσκοπός. Οφείλουν να παρεμβαίνουν διακριτικά, σεβόμενοι τα συμφέροντα των μερών και την σχέση που έχει ήδη δημιουργηθεί μεταξύ τους, και να στοχεύουν, πρωταρχικά, στην δημιουργία σταθερών διαύλων επικοινωνίας και στην εύρεση αποτελεσματικών, μακροπρόθεσμων τρόπων αντιμετώπισης των προβλημάτων και επίτευξης των στόχων των μερών (η οριστική επίλυση της διαφοράς μπορεί να είναι ένας εξ αυτών).

Περισσότερες πληροφορίες:

Για το περιεχόμενο του βιβλίου και τον

συγγραφέα:

| <http://eu.wiley.com/WileyCDA/WileyTitle/productCd-0787997293,descCd-description.html>

| www.amazon.ca/gp/product/product-description/0787997293/ref=dp_proddesc_0/176-8260329-6026913?ie=UTF8&n=916520&s=books

Κριτική του βιβλίου:

| www.mediate.com/articles/rainey1.cfm#

III. Οδηγός για τον Διαμεσολαβητή και τον Δικηγόρο

Οι Jeffrey Krivis και Cliff Hendler συνέθεσαν μια ενδιαφέρουσα παρουσίαση (υπό μορφή PowerPoint) για τον ρόλο που διαδραματίζει ο διαμεσολαβητής στην εξέλιξη μιας υπόθεσης, με τίτλο: *“The Influence of The Mediator On Making The Deal”*. Η παρουσίαση αναφέρεται, ιδίως, στα στοιχεία που εμποδίζουν τον διακανονισμό μιας συμφωνίας και στις μεθόδους εξάλειψής αυτών, αλλά και στους εξι κανόνες επιρροής του διαμεσολαβητή, οι οποίοι διευκρινίζονται με παραδείγματα.

Οι έξι κανόνες – συμβουλές επιρροής είναι: **1.** Δημιουργήστε στα μέρη την ανάγκη να ανταποδώσουν συμφέροντες προσφορές, **2.** Μάθετέ τους να είναι συνεπείς, **3.** Ο λόγος σας θα είναι πιο πειστικός, αν χρησιμοποιείτε κοινωνικά δεδομένα και νομικές αποδείξεις, **4.** Να είστε ευγενικός και περιποιητικός, **5.** Προωθήστε, γενικά, την εμπιστοσύνη και την εκτίμηση των μερών στο πρόσωπό σας, **6.** Δώστε κίνητρο στα μέρη, τονίζοντας αυτό που θα χάσουν, αν δεν προβούν σε μια συγκεκριμένη απόφαση.

Τέλος, οι συγγραφείς ισχυρίζονται: «*Η σύναψη συμφωνιών δεν είναι τόσο θέμα τεχνικής, αλλά κατανόησης της ανθρώπινης φύσης και του τρόπου με τον οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις*».

Επίσης, ο Jeffrey Krivis, σε συνεργασία με τον Norris Cline, συνέταξε έναν ιδιαίτερα κατατοπιστικό οδηγό, με τίτλο: *“The Litigator’s Guide to Mediation”*.

Τους παραπάνω οδηγούς, όπως και άλλα παρόμοια έργα του Krivis (“Mediation Advocacy”, “The Desktop Guide to Alternative Dispute Resolution”), θα βρείτε στην ιστοσελίδα:

| www.firstmediation.com/library.php

E) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

I. International Dispute Negotiation

Μέσω της ιστοσελίδας του International Institute for Conflict Prevention & Resolution, μπορείτε να επισκεφτείτε το

International Dispute Negotiation (IDN), ιστολόγιο, το οποίο εμπλουτίζεται κάθε εβδομάδα με αξιολογικά podcasts.

Σε αυτά, επαγγελματίες από όλο τον κόσμο εκθέτουν τους τρόπους με τους οποίους προσεγγίζουν τις διαμάχες και διαχειρίζονται τους κινδύνους που πηγάζουν από αυτές.

Η διαιτησία, η διαμεσολάβηση και η διαπραγμάτευση και οι πρόσφατες εξελίξεις στους τομείς αυτούς βρίσκονται στο επίκεντρο των συζητήσεων.

Σε ένα από τα πιο πρόσφατα podcasts, με θέμα *“Effective Advocacy in Mediation and Dispute Negotiation”*, ο Alexander Oddy, διακεκριμένος δικηγόρος στο Λονδίνο, μιλάει για τον ρόλο του συνηγόρου κατά την διάρκεια της διαμεσολάβησης και για το πώς αυτός θα στηρίξει με τον καλύτερο τρόπο τον πελάτη του.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.cpradr.org/NewsArticles/Podcasts/tabid/319/Default.aspx

II. Διαπραγματευτικές ικανότητες του επιχειρηματία

Ο Jeffrey Berman, Καθηγητής διοίκησης στο Κρατικό Πανεπιστήμιο Salem (Bertolon School of Business), έχει αναρτήσει στο Διαδίκτυο μια σειρά από εκπαιδευτικά βίντεο.

Σε αυτά ο Berman μιλάει για την καλλιέργεια ορισμένων ικανοτήτων που είναι μπορεί να φανούν ιδιαίτερα χρήσιμες στα άτομα για την *«επιβίωση»* και την πρόοδο τους στον **εργασιακό χώρο**.

Τα βίντεο, αφορούν, ιδίως, σε επιχειρηματίες που διοικούν την δική τους επιχείρηση. Η πειθώ, οι τεχνικές επίλυσης διαφορών, η διαπραγμάτευση, η επιβολή, η κατανόηση είναι μερικές από τις θεματικές ενότητες, που αναλύονται, αλλά και τα προσόντα, από τον σωστό χειρισμό των οποίων εξαρτάται η επιτυχία του επιχειρηματία.

Τα βίντεο θα βρείτε στην ιστοσελίδα:

| www.youtube.com/profile?user=jeffreyberman&view=video

III. Συνδρομή της νέας τεχνολογίας στη συνεργασία των δικηγόρων

Οι Dennis Kennedy και Tom Mighell ηχογράφησαν και ανάρτησαν στην ιστοσελίδα τους ένα podcast, όπου σχολιάζουν τα κύρια θέματα που επεξεργάζεται το βιβλίο τους *“The Lawyer’s Guide to Collaboration Tools and Technologies”*.

Περισσότερες πληροφορίες:

| www.lawyersguidetocollaboration.com/2009/02/articles/collaboration/free-podcast-interview-on-collaboration-tools-and-technologies/