

4 | 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. ΑΓΓΛΙΑ: Νέος εργατικός νόμος προωθεί τη Διαμεσολάβηση
- II. ΑΓΓΛΙΑ : Διεθνές βραβείο για την Υπηρεσία Διαμεσολάβησης
- III. ΑΥΣΤΡΙΑ: Αναφορά στη Διαμεσολάβηση
- IV. ΤΟΥΡΚΙΑ: Νομοσχέδιο για τη Διαμεσολάβηση, στις ιδιωτικές διαφορές
- V. ΠΟΛΩΝΙΑ: Μια «διαφορετική» Διαμεσολάβηση
- VI. ΙΝΔΙΑ: Online Διαμεσολάβηση
- VII. Διαμεσολάβηση σε διαφορά πνευματικών δικαιωμάτων (copyright) [βλπ. και σελ. 68 «Διακανονισμός διαφορών πνευματικής ιδιοκτησίας»]

B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

- I. ΗΠΑ, Ν.Ορλεάνη: Διαμεσολαβητές Χωρίς Σύνορα, Μάρτιος 2009

Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ

- I. Η Διαμεσολάβηση στην χρηματοπιστωτική κρίση
- II. Διαμόρφωση προσδοκιών: το «κλειδί» για μια

επιτυχημένη έκβαση της υπόθεσης και για τα δύο μέρη

- III. Μήπως πολλές φορές καταλήγετε σε συμπεράσματα αυθαίρετα ; Κάντε το τεστ!
- IV. Η σημασία της εμπιστοσύνης στις διαπραγματεύσεις
- V. Συμφέρει ο διακανονισμός μέρους της διαφοράς
- V. Θεμελίωση εμπιστοσύνης στις σχέσεις εργοδοτών – εργαζομένων
- VII. «Η κατάρα της γνώσης»

Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ

- I. Δικηγορία και τεχνολογικές εφαρμογές
- II. Από τις θεμελιωμένες σε δικαιώματα διεκδικήσεις στις συμφέρουσες λύσεις
- III. Το νέο προσόν για τον νέο Δικηγόρο

Ε) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

- I. Εθνικό Συνέδριο του Ινστιτούτου Διαιτητών και Διαμεσολαβητών της Αυστραλίας (IAMA)
- II. Διακανονισμός διαφορών πνευματικής ιδιοκτησίας

A) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

I. ΑΓΓΛΙΑ: Νέος εργατικός νόμος προωθεί τη Διαμεσολάβηση

Μετά την έκθεση του Michael Gibbons, το 2007, για την επίλυση των εργατικών διαφορών στη Μεγάλη Βρετανία και τις προτάσεις του για εναλλακτικούς τρόπους επίλυσής των και βελτίωση του συστήματος γενικότερα, εισήχθη προς συζήτηση νέος εργατικός νόμος, ο οποίος θα αρχίσει να εφαρμόζεται από τον Απρίλιο του 2009 και έχει ως στόχο την μείωση των διαφορών που καταλήγουν στο δικαστήριο.

Συγκεκριμένα, προτείνεται στον εργοδότη η εφαρμογή του κώδικα 43 σημείων της Συμβουλευτικής Υπηρεσίας Συμφιλίωσης και Διαιτησίας (43-point ACAS code – Advisory, Conciliation and Arbitration Service), πριν καταφύγει στο δικαστήριο.

Σε πρόσφατη ομιλία του ο κ. Gibbons εξέφρασε την ελπίδα, οι εργοδότες να επιλέγουν στο μέλλον συχνότερα τον ταχύ,

οικονομικό και αποτελεσματικό διακανονισμό των διαφορών τους.

Αν και, κατά την άποψή του, «αυστηρότερα» μέτρα, όπως η υποχρεωτική προσφυγή των εργοδοτών σε διαμεσολάβηση, θα ήταν πιο αποτελεσματικά για τη μείωση των δικαστικών διαμαχών.

Μερικές από τις βασικές προτάσεις του στην έκθεση του 2007 είναι :

1. Ανάκληση του παλιού και μη δημοφιλούς συστήματος επίλυσης διαφορών, που επέβαλε την εφαρμογή της ίδιας διαδικασίας σε όλες τις περιπτώσεις.
2. Απλοποίηση οδηγιών προς εργοδότες και εργαζομένους, όταν προκύπτουν διαφορές στο χώρο εργασίας.
3. Απλοποίηση διαδικασίας πρόσβασης στη Δικαιοσύνη.
4. Ενθάρρυνση εργοδοτών να λύνουν τις διαφορές εξωδικαστικώς και σε πρώιμο στάδιο.
5. Εξωδικαστική επίλυση χρηματικών διαφορών (μισθοί, αμοιβές για εργασία σε αργίες κ.λπ.)

6. Ενημέρωση μερών μέσω συμβουλευτικής γραμμής και Διαδικτύου για τα πλεονεκτήματα και τις προοπτικές της εξωδικαστικής επίλυσης σε σχέση με την δικαστική διαμάχη.

7. Δωρεάν υπηρεσία επίλυσης διαφορών σε πρώιμο στάδιο.

8. Κατάργηση προθεσμιών για τη συμφιλίωση.

Για περισσότερες πληροφορίες:

Ολόκληρη η έκθεση βρίσκεται στην ιστοσελίδα:

| www.berr.gov.uk/files/file38516.pdf

Οι βασικότερες ρυθμίσεις του νέου νόμου βρίσκονται στη σελίδα:

| www.berr.gov.uk/whatwedo/employment/employment-legislation/employment-bill/index.html

Ο κώδικας ACAS για τα πειθαρχικά παραπτώματα και τις διαφορές εργαζομένου – εργοδότη βρίσκεται στη σελίδα:

| www.acas.org.uk/CHttpHandler.ashx?id=880&p=0

Στην παρακάτω ιστοσελίδα θα βρείτε σχο-

λισμό των ανωτέρω ρυθμίσεων και εξελίξεων, παραπομπές και συναφή άρθρα:

www.personneltoday.com/articles/2008/11/03/48171/compulsory-mediation-could-be-used-to-curb-rise-in-tribunals.html

II. ΑΓΓΛΙΑ : Διεθνές βραβείο για την Υπηρεσία Διαμεσολάβησης

Στην υπηρεσία διαμεσολάβησης για απαιτήσεις μικρής αξίας, η οποία λειτουργεί στο πλαίσιο του αγγλικού δικαστικού συστήματος (Her Majesty's Courts Service) του Υπουργείου Δικαιοσύνης της Μεγάλης Βρετανίας, απονεμήθηκε το βραβείο 2008 International Crystal Scales of Justice, από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την Αποτελεσματικότητα της Δικαιοσύνης (CEPEJ) του Συμβουλίου της Ευρώπης.

Κατά την Υπουργό Δικαιοσύνης της Μεγάλης Βρετανίας, Bridget Prentice, η Υπηρεσία αυτή, η οποία προσφέρεται δωρεάν στους πολίτες, οδηγεί στην απλή και ταχεία εξωδικαστική επίλυση των διαφορών, με ικανοποιητικές συμφωνίες, συμβάλλει στην βελτίωση της ποιότητας της απονεμόμενης Δικαιοσύνης και συνιστά πρότυπο για τα υπόλοιπα ευρωπαϊκά κράτη.

Τα υπόλοιπα σχέδια, που διαγωνίζονταν για την πρώτη θέση στο διαγωνισμό ήταν:

1. Του Δικηγορικού Συλλόγου του Παρισιού, που προσφέρει πρόσβαση στη δικαιοσύνη από λεωφορείο που κινείται σε περιοχές του Παρισιού.

2. Του Δικαστηρίου του Μιλάνο, που προσφέρει σύστημα ηλεκτρονικής δικαιοσύνης

3. Του Υπουργείου Δικαιοσύνης της Τουρκίας, που προσφέρει σύστημα ηλεκτρονικής δικαιοσύνης

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.justice.gov.uk/news/newsreleases301008b.htm,
www.hmcourts-service.gov.uk/cms/14156.htm

III. ΑΥΣΤΡΙΑ:

Αναφορά στη Διαμεσολάβηση

Η Felicitas Paller, δικαστής στο Εμποροδικείο της Βιέννης και εκπρόσωπος της Αυστρίας στο Ευρωπαϊκό Δικαστικό Δίκτυο για Αστικές και Εμπορικές Υποθέσεις και στον Ευρωπαϊκό Σύνδεσμο Δικαστών για την Διαμεσολάβηση (GEMME), μας πληροφο-

ρεί με φυλλάδιο συνοπτικά για την εξέλιξη του θεσμού της διαμεσολάβησης στην Αυστρία, αλλά και ειδικότερα, για μια πρωτοβουλία ορισμένων δικαστών, συμπεριλαμβανομένου και του προέδρου του Εμποροδικείου της Βιέννης, και πέντε διαμεσολαβητών, για έκδοση ενός ενημερωτικού φυλλαδίου για τη διαμεσολάβηση.

Το φυλλάδιο αυτό περιέχει πληροφορίες, όπως: τι είναι διαμεσολάβηση, πόσο κοστίζει, πώς βρίσκει κανείς διαμεσολαβητή, τι γίνεται με την αγωγή, κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων κ.ά.

Θα μοιράζεται σε διαδίκους, στις υποθέσεις των οποίων θεωρείται εύλογη από τον επιληφθέντα δικαστή η εφαρμογή εναλλακτικού τρόπου επίλυσης διαφορών.

Μέχρι πρόσφατα, η διαμεσολάβηση ήταν ένας άγνωστος θεσμός στις εμπορικές υποθέσεις. Χρησιμοποιείτο ιδίως στις οικογενειακές διαφορές.

Προβλέπεται, ότι το Εμποροδικείο της Βιέννης θα υιοθετήσει το παραπάνω φυλλάδιο – γεγονός που θα του προσδώσει αξιοπιστία.

Ακόμη, δεν έχει λυθεί το ζήτημα, αν θα πρέπει να δημιουργηθεί κατάλογος με εξειδικευμένους σε εμπορικές υποθέσεις διαμεσολαβητές.

Οι δικαστές στην Αυστρία δεν συνηθίζουν να προτείνουν συγκεκριμένα πρόσωπα. Προτιμούν να μένουν αμέτοχοι.

Στο Υπουργείο Δικαιοσύνης υπάρχει ήδη κατάλογος με περίπου 4.000 διαμεσολαβητές, οι οποίοι πληρούν τις νόμιμες προϋποθέσεις (μεταξύ των οποίων είναι η εκπαίδευση και η πιστοποίηση).

IV. ΤΟΥΡΚΙΑ: Νομοσχέδιο για τη Διαμεσολάβηση, στις ιδιωτικές διαφορές

Η Τουρκική Κυβέρνηση ετοιμάζεται να εισαγάγει τη Διαμεσολάβηση ως ενδιάμεσο στάδιο στο Τουρκικό νομικό σύστημα, με το επιχείρημα, ότι θα αυξήσει την αποτελεσματικότητα των δικαστηρίων.

Πρότυπο αποτελεί η εφαρμογή του θεσμού στη Μεγάλη Βρετανία.

Σύμφωνα με το νομοσχέδιο, η προσφυγή στην διαμεσολάβηση θα προτείνεται πριν την αγωγή. Αν ζητηθεί μετά, η δίκη θα αναβάλλεται.

Ο Διαμεσολαβητής θα είναι τρίτο πρόσωπο, κοινώς αποδεκτό από τα μέρη. Θα εργάζεται υπό την εποπτεία του Υπουργείου Δικαιοσύνης και θα έχει λάβει ειδική εκπαίδευση και πιστοποίηση.

Τα μέρη θα έχουν ίσα δικαιώματα κατά

την διαδικασία και θα οφείλουν να τηρούν – όπως και ο Διαμεσολαβητής – την αρχή της εχεμύθειας, για τις πληροφορίες που τους κοινοποιούνται. Το κόμμα της αξιωματικής αντιπολίτευσης κατέκρινε τον θεσμό λόγω της μη αποφασιστικής αρμοδιότητας του Διαμεσολαβητή.

Πάντως, η διαδικασία της Διαμεσολάβησης μπορεί να παρομοιαστεί με έναν θεσμό της οθωμανικής αυτοκρατορίας, τον quadi (καδή), ο οποίος βασιζόμενος στον οθωμανικό θρησκευτικό νόμο επιλαμβάνονταν της επίλυσης διαφορών με συμφιλίωση.

Για περισσότερες πληροφορίες:

<http://arama.hurriyet.com.tr/arsivnews.aspx?id=-639916>

V. ΠΟΛΩΝΙΑ:

Μια «διαφορετική» Διαμεσολάβηση

Στο άρθρο της με τίτλο: «An unprecedented Mediation in Poland», η Anna M. Wrobel, μέλος του Πολωνικού Κέντρου Διαμεσολάβησης, μας ενημερώνει ότι δύο κορυφαία πολιτικά πρόσωπα – ο πρώην Υπουργός Εσωτερικών και Διοίκησης και ο πρώην Πρωθυπουργός της χώρας – τα οποία θρέθηκαν σε διαμάχη (αγωγή του πρώτου για προσβολή της προσωπικότητας του από τον δεύτερο), πιθανότατα να λύσουν τη διαφορά τους με διαμεσολάβηση.

Το δικαστήριο, έχοντας διορίσει «επαγγελματία διαμεσολαβητή», περιμένει τη συναίνεση και των δύο μερών για να παραπέμψει την υπόθεση στην αντίστοιχη διαδικασία. Αν πάντως οδηγηθεί η διαφορά σε διαμεσολάβηση, θα πρόκειται για ένα πρωτοφανές γεγονός, αφού η διαμεσολάβηση, μέχρι σήμερα, χρησιμοποιείται ιδίως στις οικογενειακές διαφορές.

Ο πρώην Υπουργός πάντως ισχυρίζεται, ότι δέχεται να συμμετάσχει στη διαδικασία, αρκεί το αντίπαλο μέρος να απολογηθεί και να δωρίσει περίπου \$4.000 για φιλανθρωπικό σκοπό.

Οι όροι αυτοί που τίθενται προκαταβολικώς μειώνουν αρκετά τις πιθανότητες συναίνεσης του άλλου μέρους. Σε κάθε περίπτωση, η προσφυγή στη διαμεσολάβηση από προεξάρχοντα πολιτικά πρόσωπα βελτιώνει την δημόσια εικόνα τους, αφού εμφανίζονται να διακατέχονται από πνεύμα συμφιλίωσης. Η επίδραση όμως είναι θετική και στον ίδιο το θεσμό της διαμεσολάβησης, η οποία γίνεται ευρέως γνωστή ως εναλλακτικός τρόπος επίλυσης των διαφορών. Οι ειδικοί στην επίλυση διαφορών

μπορούν να συντείνουν στην κατεύθυνση αυτή, ενημερώνοντας το κοινό για τον τρόπο λειτουργίας της Διαμεσολάβησης.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.mediate.com/articles/wrobelA3.cfm

VI. ΙΝΔΙΑ: Online Διαμεσολάβηση

Σύμφωνα με δικαστή του Ανώτατου Δικαστηρίου, είναι απαραίτητη η δημιουργία ηλεκτρονικής υπηρεσίας διαμεσολάβησης, για την επίλυση των διαφορών που προκύπτουν από τη χρήση του Διαδικτύου (π.χ. από το ηλεκτρονικό εμπόριο).

Το σύστημα αυτό, το οποίο θα συνδράμει στην γρήγορη και οικονομική επίλυση των διαφορών και στην μείωση του δικαστικού φόρτου εργασίας, πρέπει να είναι έτοιμο ως το 2025, κατά τα λεγόμενα του Δικαστή Sinha, ο οποίος πρόσφατα εγκαινίασε 17 νέα Κέντρα Διαμεσολάβησης και Συμφιλίωσης.

Στο πλαίσιο ανάπτυξης του θεσμού αυτού στην Ινδία, η κυβέρνηση κάλεσε Άγγλους διαμεσολαβητές από το Κέντρο Αποτελεσματικής Επίλυσης Διαφορών (CEDR – Centre for Effective Dispute Resolution) να μετάσχουν στο Διεθνές Κέντρο Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών της Ινδίας (International Centre for Alternative Dispute Resolution – ICADR) και να εκπαιδεύσουν Ινδούς δικηγόρους.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.mediationworld.net/india
www.hindu.com/thehindu/holnus/001200811081761.htm
www.thelawyer.com/cgi-bin/item.cgi?id=135481

VII. Διαμεσολάβηση σε διαφορά πνευματικών δικαιωμάτων (copyright) [βλπ. και σελ. 68 «Διακανονισμός διαφορών πνευματικής ιδιοκτησίας»]
Δύο μεγάλες εταιρείες πληροφορικής, η Apple και η Psystar, αποφάσισαν να προσφύγουν σε διαμεσολάβηση, στο πλαίσιο της προσπάθειας επίλυσεως διαμάχης τους για τα πνευματικά δικαιώματα (copyright).

Συγκεκριμένα, η Apple είχε στραφεί με αγωγή κατά της Psystar, τον Ιούλιο του 2008, για παραβίαση των πνευματικών της δικαιωμάτων, προσβολή του εμπορικού σήματος, αθέμιτο ανταγωνισμό και παραβίαση συμβάσεως, λόγω κατασκευής και πώλησης «κλώνων» των υπολογιστών Mac.

Τον επόμενο μήνα, η Psystar άσκησε

ανταγωγή κατά της Apple, ισχυριζόμενη, ότι η δεύτερη ασκεί παρανόμως μονοπωλιακή δραστηριότητα.

Παρ' όλα αυτά στις αρχές Οκτωβρίου, οι δύο εταιρείες υπέγραψαν συμφωνία εναλλακτικής επίλυσης της διαφοράς τους (ADR document), με προθεσμία διακανονισμού την 31 Ιανουαρίου.

Συμφωνήθηκε να προηγηθεί συνάντησή τους με Διαμεσολαβητή από το JAMS, έναν από τους μεγαλύτερους παγκοσμίως ιδιωτικούς παροχείς υπηρεσιών ADR.

Πάντως, παρά την συμφωνία αυτή, η Psystar ζήτησε από το δικαστήριο να μην κάνει δεκτή την αίτηση της Apple για απόρριψη της ανταγωγής.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.pcmag.com/article2/0,2817,2333113,00.asp
www.appleinsider.com/articles/08/10/17/apple_psystar_strike_deal_to_avoid_trial_in_open_computer_tussle.html

B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

I. ΗΠΑ, Ν.Ορλεάνη: Διαμεσολαβητές Χωρίς Σύνορα, Μάρτιος 2009

Στις 6-9 Μαρτίου 2009 θα πραγματοποιηθεί το Δεύτερο Ετήσιο Συνέδριο των Mediators Beyond Borders στη Νέα Ορλεάνη της Λουιζιάνα στις Η.Π.Α.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να εγγραφούν στην ιστοσελίδα :

www.mediatorsbeyondborders.org

Γ) ΜΙΚΡΑ ΑΡΘΡΑ

I. Η Διαμεσολάβηση στην χρηματοπιστωτική κρίση

Ο Robert Benjamin στο άρθρο του «Conflict Mediation In The Age Of Financial Cholera: Marketing Opportunities In The Midst Of Crisis», υποστηρίζει ότι ακόμα και σε εποχές με οικονομικά προβλήματα τα άτομα δεν επιλέγουν συχνά την εξωδικαστική, συναινετική λύση των διαφορών τους.

Παρόλο που δεν έχουν χρήματα να προβούν σε νομικές ενέργειες, όμως οι παντός είδους διαμάχες άλλωστε πληθαίνουν: οικογενειακές, εργασιακές, επιχειρηματικές σχέσεις κλυδωνίζονται λόγω της κρίσης – η οδός της διαπραγμάτευσης δεν είναι πάντα εύκολη.

Επικρατεί η διαπόμπευση, η τάση άρνησης των προβλημάτων, ο θυμός, ο πανι-

κός, έναντι του ψύχραιμου διαλόγου και της λογικής σκέψης.

Γι' αυτό, κατά τον Benjamin, πρέπει οι Διαμεσολαβητές να επιδιώξουν οι υπηρεσίες τους να γίνουν ευρέως γνωστές και να ενθαρρύνουν το κοινό να αξιοποιήσει τα πλεονεκτήματα, που αυτές προσφέρουν (έναντι άλλων τρόπων επίλυσης).

Τέλος, σύμφωνα με τον συγγραφέα, ο τομέας στον οποίο η Διαμεσολάβηση μπορεί να έχει την μεγαλύτερη χρησιμότητα, είναι η βιομηχανία υπηρεσιών χρήματος και μάλιστα προληπτικά, πριν προκύψουν νομικά ζητήματα.

Τράπεζες και πελάτες πρέπει να διαπραγματεύονται επαρκώς και να καταλήγουν σε ικανοποιητικούς και για τα δύο μέρη όρους για τη σύναψη δανείων, ώστε να μειώνεται η πιθανότητα μη εκπλήρωσης της σύμβασης.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/benjamin41.cfm

II. Διαμόρφωση προσδοκιών: το «κλειδί» για μια επιτυχημένη έκβαση της υπόθεσης και για τα δύο μέρη

Ο John DeGroot, στο άρθρο του «One Reason to Manage the Other Side's Expectations», υποστηρίζει, ότι η ανταλλαγή απόψεων και πληροφοριών, πριν τη δίκη, μεταξύ των δικηγόρων των μερών, οδηγεί σε ακριβέστερη αντίληψη της πραγματικότητας και προσαρμογή των προσδοκιών τους σε ρεαλιστικότερο επίπεδο.

Τα μέρη τότε συνειδητοποιούν λάθη τους, παραιτούνται από αιτήματα «χωρίς μέλλον», αναπροσδιορίζουν τους στόχους τους σε κάτι αντικειμενικά επιτεύξιμο, και βρίσκουν, ίσως, συμφέρουσες λύσεις που δεν είχαν σκεφτεί μέχρι εκείνη τη στιγμή.

Η παραδοσιακή τεχνική των δικηγόρων να έρχονται σε ελάχιστη επαφή με τον αντίδικο και να τον αιφνιδιάζουν, κατά τη δίκη, αποκαλύπτοντας τότε τα ουσιαστικά στοιχεία, που γνωρίζουν, και τις προθέσεις τους, **ενέχει τον κίνδυνο να αιφνιδιαστούν και οι ίδιοι.**

Ακόμη, η άγνοια των στοιχείων του άλλου μέρους οδηγεί συνήθως σε υπερβολικές προσδοκίες και αυτοπεποίθηση, που αργότερα μπορεί να διαψευστούν.

Η μέθοδος του DeGroot δεν καταλήγει οπωσδήποτε σε διακανονισμό και συμφωνία.

Αίρει, πάντως, εμπόδια και καθιστά την

θέση των διαδίκων ευνοϊκότερη, ώστε να αξιοποιήσουν στο μέγιστο τα πλεονεκτήματα που φέρει, για τον καθένα, η υπόθεση.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.settlementperspectives.com/2008/10/one-reason-to-manage-the-other-sides-expectations/#more-578

III. Μήπως πολλές φορές καταλήγετε σε συμπεράσματα αυθαίρετα ;

Κάντε το τεστ!

Η Diane J. Levin, στο ιστολόγιό της πρότεινε στους αναγνώστες της να δώσουν απαντήσεις σε μερικές πολύ «απλές» ερωτήσεις, που βασίζονται σε μια επίσης φαινομενικά απλή, μικρή ιστορία, με «*ξεκάθαρα*» πραγματικά περιστατικά.

Για να επιχειρήσετε την άσκηση «The Cash Register Exercise», η οποία χρησιμοποιείται πολλά χρόνια από την Levin σε σεμινάρια επίλυσης διαφορών, επικοινωνίας και διαπραγματεύσεων, επισκεφτείτε την ιστοσελίδα:

www.mediationchannel.com/2008/10/14/jumping-to-conclusions-part-2-correct-answers-to-the-cash-register-test.

Οι ορθές απαντήσεις βρίσκονται στο τέλος της ίδιας σελίδας.

IV. Η σημασία της εμπιστοσύνης στις διαπραγματεύσεις

Ο John DeGroot, στο άρθρο του «*The Most Important Word in Negotiation*», τονίζει, ότι μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση μεταξύ δικηγόρων δεν βασίζεται στην προσπάθεια εντυπωσιασμού του πελάτη με πομπώδεις εκφράσεις και τεχνικές «*επίθεσης*» και επιβολής των απόψεων του ενός μέρους στο άλλο.

Στόχος της διαπραγμάτευσης είναι η εξισορρόπηση των συμφερόντων και η εξεύρεση μιας κοινώς αποδεκτής λύσης, μέσω εποικοδομητικού διαλόγου και ανταλλαγής πληροφοριών και θέσεων.

Πρόκειται για συνδιαλλαγή και αλληλεπίδραση ανθρώπων, μέσα σε ένα κλίμα σεβασμού και εμπιστοσύνης.

Επομένως, με την επίδειξη μονομέρειας και αδιαφορίας για τις επιθυμίες, τα αιτήματα και τις προσδοκίες της άλλης πλευράς, ο δικηγόρος χάνει την αξιοπιστία του.

Το άλλο μέρος της διαφοράς παύει να τον εμπιστεύεται, να ακούει και να λαμβάνει υπόψη τις απόψεις του, αρνείται να συ-

ζητήσει την ουσία της υπόθεσης και γενικά, αρνείται να διαπραγματευτεί.

«*Οχυρώνεται*» πίσω από τις θέσεις του, με τις οποίες απειλεί πλέον τον αντίδικο. Η ένταση κλιμακώνεται.

Όταν λοιπόν ο δικηγόρος επιθυμεί πραγματικά να διαπραγματευτεί, επειδή το συμφέρον του πελάτη του επιβάλλει την σύναψη μιας συμφωνίας και την αποφυγή διαμάχης, οφείλει, κατά τον DeGroot, να προσεγγίσει το αντίθετο μέρος, να ζητήσει εμπιστευτική ανταλλαγή στοιχείων, ακόμα και να του επισημάνει τα λάθη του.

Η στάση αυτή θα οδηγήσει πιθανότατα σε μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση για τον πελάτη του.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.settlementperspectives.com/2008/10/the-most-important-word-in-negotiation

V. Συμφέρι ο διακανονισμός μέρους της διαφοράς

Στο άρθρο του «*You Can Win By Settling Halfway*», ο John DeGroot μας συμβουλεύει: «*Σε διαφορές, στις οποίες τα μέρη δεν μπορούν να καταλήξουν σε πλήρη συμφωνία, η «σμίκρυνση» της υπόθεσης, με αναπροσαρμογή των στόχων, περιορισμό των αιτημάτων στα βασικότερα τους στοιχεία, αποφυγή μεθόδων και κινήσεων μειωμένης σημασίας και αποτελεσματικότητας (περιττά εμπόδια), αμοιβαία απόσυρση παρεπόμενων απαιτήσεων, ύστερα από διακανονισμό, θα σας εξοικονομήσει χρόνο, χρήμα, προσπάθεια και κινδύνους*».

Αναζητώντας τα κίνητρα, τους μακροπρόθεσμους στόχους και τις ανάγκες του άλλου μέρους, μπορεί κανείς να περιορίσει το αίτημα, αλλά και τις προτάσεις του στην ουσία της διαφοράς, διευκολύνοντας έτσι την ταχεία και ικανοποιητική και για τα δύο μέρη επίλυση.

Ολόκληρο το άρθρο:

A' Μέρος:

www.settlementperspectives.com/2008/10/you-can-win-by-settling-halfway-settlement-structures-part-i

B' Μέρος:

www.settlementperspectives.com/?s=You+Can+Win+By+Settling+Halfway

VI. Θεμελίωση εμπιστοσύνης στις σχέσεις εργοδοτών – εργαζομένων

Η Victoria Pynchon στο άρθρο της «*Helping Employees Help You Help*

Them», **επεξεργάζεται την προκατειλημμένη στάση που έχουμε σε οτιδήποτε μας προσφέρει ο «αντίπαλός» μας, την τάση μας να το απαξιώνουμε και να αντιδρούμε σε αυτό, θεωρώντας, σε κάθε περίπτωση, ότι δεν είναι προς το συμφέρον μας.**

Αυτή η τάση είναι κυρίαρχη στον χώρο εργασίας, όπου, παραδοσιακά, εργοδότης και εργαζόμενοι έχουν αντίθετα συμφέροντα.

Πώς θα υπερβεί, λοιπόν, ο εργοδότης το «*τείχος άμυνας*», που έχει «*κτίσει*» κάθε εργαζόμενος για να προστατευτεί από τυχόν εξαπάτηση του από τον «*κακό*» επιχειρηματία;

Πώς θα επικοινωνήσει πραγματικά με τον εργαζόμενο, θα του εμπνεύσει εμπιστοσύνη και θα τον βοηθήσει να ασκήσει αποτελεσματικά τα εργασιακά του δικαιώματα;

Κατά την Pynchon, μέγιστης σημασίας είναι η άσκηση διαγνωστικών ερωτήσεων, ώστε να εκμαιεύσει ο εργοδότης τα κίνητρα, τις προτεραιότητες και τις επιθυμίες του εργαζομένου.

Οφείλει να ακούσει τις απαιτήσεις του με προθυμία και να αφουγκραστεί τις ανάγκες του. Έτσι, μέσα από τον επί ίσοις όροις διάλογο και την αλληλοκατανόηση, ο φόβος και η αίσθηση αδυναμίας μεταξύ των μερών μεταλλάσσονται σε εμπιστοσύνη και αμοιβαία αναγνώριση.

Με αλληλεπίδραση αυτή των μερών αναδύονται κοινά προβλήματα, αλλά και συμφέροντα, όπως συμβαίνει και στην διαμεσολάβηση.

Τα μέρη συνήθως προτιμούν να βρίσκουν λύσεις που βασίζονται περισσότερο στα συμφέροντα και λιγότερο στα δικαιώματά τους.

Άλλωστε τα προβλήματα δεν μεταφράζονται πάντα με νομικούς όρους.

Πρόκειται για ζητήματα δικαιοσύνης και αδικίας, στα οποία ο ψυχισμός του ατόμου διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο.

Στο τέλος, η Pynchon συμβουλεύει: «*Δημιουργήστε εποικοδομητικές δραστηριότητες, που θα φέρνουν σε επαφή τα αντίθετα μέρη. Διατηρήστε την ιεραρχία, μόνο όπου είναι απαραίτητο για τη δουλειά σας. Αν θεωρείτε τους εργαζόμενους το σημαντικότερο κεφάλαιο της επιχείρησής σας, δώστε τους κίνητρα να επιστρέψουν κάθε πρωί στην θέση τους*».

Ολόκληρο το άρθρο:

www.negotiationlawblog.com/2008/10/articles/conflict-resolution/helping-employees-help-you-help-them

VII. «Η κατάρα της γνώσης»

Ο **Alex Dukhovny**, ιδιοκτήτης δύο εταιρειών υπηρεσιών Διαμεσολάβησης, στο άρθρο του «*Not The Smartest Person In The Conference Room*», θίγει με χιούμορ την αντίθεση μεταξύ διαμεσολαβητών-δικηγόρων και διαμεσολαβητών-μη δικηγόρων. Το γεγονός, ότι οι πρώτοι γνωρίζουν καλύτερα τις νομικές πτυχές των ζητημάτων, δεν φαίνεται, κατά τον Dukhovny, να τους βοηθά ιδιαίτερα, όταν βρίσκονται στη θέση του διαμεσολαβητή.

Αντίθετα, ένας διαμεσολαβητής που δεν είναι δικηγόρος, διατυπώνει ερωτήσεις και εκφράζει ιδέες περισσότερο δημιουργικές, που εκφεύγουν της νομικής πλευράς και ίσως βρίσκονται πιο κοντά στην ουσία του ζητήματος.

Οι ιδέες αυτές συνήθως αγγίζουν περισσότερο τα μέρη της διαφοράς – αν ήθελαν μια αυστηρή, ανελαστική νομική λύση θα πήγαιναν στο δικαστήριο – με αποτέλεσμα να επιτυγχάνονται ευκολότερα συμφωνίες.

Και καταλήγει : Τελικά ποιός είναι ο εξυπνότερος;

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/dukhovnyA4.cfm

Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ**I. Δικηγορία και τεχνολογικές εφαρμογές**

Το βιβλίο των **Dennis Kennedy and Tom Mighell** «*The Lawyer's Guide to Collaboration Tools and Technologies: Smart Ways to Work Together*», αποτελεί έναν πρώτο στο είδος του οδηγό του νομικού επαγγέλματος.

Μας δείχνει πώς οι δικηγόροι μπορούν έξυπνα να χρησιμοποιούν τη νέα τεχνολογία, που έχουν στη διάθεση τους, ιδίως τα νέα προγράμματα των υπολογιστών και τις νέες υπηρεσίες που παρέχονται στο Διαδίκτυο, ώστε να συνεργάζονται πιο αποτελεσματικά με συναδέλφους, πελάτες, ακόμα και με τον δικηγόρο του αντιδίκου.

Οι συγγραφείς προσφέρουν χρήσιμες πληροφορίες, τόσο σε αρχάριους, όσο και σε προχωρημένους χρήστες της «**τεχνολογίας της συνεργασίας**» (**collaboration technology**).

Διαβάζοντας το βιβλίο, μαθαίνει κανείς: τις βασικές αρχές της συνεργασίας, τη μέθοδο επιλογής και εφαρμογής των

παραπάνω εργαλείων, τους καλύτερους τρόπους συνεργασίας σχετικά με έγγραφα, υποθέσεις, συναλλαγές και άλλες εργασίες, τη συνεργασία εντός και εκτός γραφείου κ.ά.

Τα νέα τεχνολογικά μέσα μπορούν να φέρουν σε επαφή και αντίδικους δικηγόρους, πριν την εκδίκαση της διαφοράς, και να προωθήσουν την συνδιαλλαγή και την εξοικείωση μεταξύ τους και μια ρεαλιστικότερη αντίληψη της υπόθεσης, ίσως και έναν διακανονισμό.

Κριτική του βιβλίου:

www.law21.ca/2008/05/23/book-review-the-lawyers-guide-to-collaboration-tools-and-technologies

Ιστολόγιο των συγγραφέων ειδικά για το βιβλίο:

www.lawyersguidetocollaboration.com

II. Από τις θεμελιωμένες σε δικαιώματα διεκδικήσεις στις συμφέρονσες λύσεις

Στο βιβλίο του «*Conflict Revolution: Mediating Evil, War, Injustice and Terrorism (How Mediators can help save the planet)*», ο **Kenneth Cloke** προτείνει να αλλάξουμε τον τρόπο, με τον οποίο αντιμετωπίζαμε και «επιλύαμε» μέχρι σήμερα τις διαφορές και τα προβλήματα μας: τους πολέμους, την περιβαλλοντική καταστροφή, την τρομοκρατία.

Μπορούμε να μεταστρέψουμε το παγκόσμιο κοινωνικό, οικονομικό και πολιτικό σκηνικό και να σώσουμε τον πλανήτη, αν εφαρμόσουμε τεχνικές διαμεσολάβησης, διαπραγμάτευσης, συνεργασίας και δημόσιου διάλογου, αντί να καταφεύγουμε σε διαδικασίες που γεννούν νικητές και ηττημένους, φθείρουν τις σχέσεις και προκαλούν τελικά μεγαλύτερη ζημία.

Πληροφορίες και σχόλια για το βιβλίο:

www.janispublications.com/shop/product.cgi?SKU=JP9780981509029&SessionId

Εκτενής κριτική από την Victoria Pynchon:

www.thecompletelawyer.com/volume4/issue3/article.php?ppaid=8140

III. Το νέο προσόν για τον νέο Δικηγόρο

Στο βιβλίο της «*The New Lawyer – How settlement is transforming the practice of law*», η Καθηγήτρια **Julie MacFarlane** παρουσιάζει ένα νέο πρότυπο δικηγόρου.

Για τον δικηγόρο του μέλλοντος, η δι-

καστική διαμάχη δεν είναι το παν.

Γνωρίζει, ότι το συμφέρον του πελάτη μπορεί συχνά να ικανοποιηθεί πληρέστερα με πρακτικές συνεργασίας, διαπραγμάτευση ή και διαμεσολάβηση.

Η ιδέα της αποκαταστατικής δικαιοσύνης και οι εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης των διαφορών, οι οποίοι προωθούν τη συναίνεση των μερών, έχουν ήδη, κατά την MacFarlane, επηρεάσει το νομικό μας σύστημα.

Οι επιθετικές τεχνικές του δικηγόρου – μαχητή, με τις απόλυτες και αμετακίνητες θέσεις υπέρ του πελάτη του, είναι πλέον, σύμφωνα με τη συγγραφέα, ξεπερασμένες, αλλά και ανεπαρκείς.

Πληροφορίες, σχόλια:

www.ubcpres.ca/search/title_book.asp?BookID=299171937

Εκτενής κριτική:

<http://ohlj.ca/english/documents/09-Pirie.pdf>

E) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ**I. Εθνικό Συνέδριο του Ινστιτούτου Διαιτητών και Διαμεσολαβητών της Αυστραλίας (IAMA)**

Στο video αυτό μπορείτε να δείτε λεπτομέρειες από το Συνέδριο, που διεξήχθη τον Απρίλιο στην Αυστραλία, συνεντεύξεις βασικών ομιλητών και μια βασική παρουσίαση της εξέλιξης του θεσμού της Διαμεσολάβησης στην Αυστραλία.

Για περισσότερες πληροφορίες :

<http://utube.smashits.com/video/h8fXtDuLkaw/institute-of-arbitrators-mediators-australia-iama.html>
www.iama.org.au/index.html

II. Διακανονισμός διαφορών πνευματικής ιδιοκτησίας

Στο ιστολόγιο των Υπηρεσιών ADR (Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών) Πνευματικής Ιδιοκτησίας θα βρείτε παραπομπές σε webcasts, τα οποία μπορείτε να παρακολουθήσετε δωρεάν, αρκεί να εγγραφείτε στην υπηρεσία Bright Talk.

Ενα από αυτά έχει το θέμα:

«*Διαπραγματεύσεις στον διακανονισμό διαφορών πνευματικής ιδιοκτησίας*».

Για περισσότερες πληροφορίες :

www.brighttalk.com/channels/1407/view

Επιλογή από άλλα webcasts:

www.ipadrblog.com