

ΤΙΤΛΟΣ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

1 ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Α) 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

Α) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

- I. Ιταλία: Νέο κέντρο διαμεσολάβησης στην Ιταλία από την JAMS
- II. Το ανώτατο Δικαστήριο του Παρισιού έδωσε προθεσμία στους διαδίκους για να λάβουν υπόψη την Διαμεσολάβηση ως πιθανό τρόπο επίλυσης της διαφοράς τους

Β) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

- I. Λος Άντζελες: 40ωρη εκπαίδευση διαμεσολάβησης στα διαζύγια
- II. Ατλάντα: 9ο Συνέδριο Ένωσης Επίλυσης Διαφορών

Γ) ΑΡΘΡΑ

- I. «Γιατί επιτυγχάνει η διαμεσολάβηση»

- II. «Αφήστε τους να επιλέξουν τον Διαμεσολαβητή»

- III. Διαμεσολάβηση και δίκαιο των συμβάσεων: μια Ιαπωνική προοπτική

- IV. Οι ομοιότητες του Διαμεσολαβητή με τον Μάεστρο Ορχήστρας

- V. Χρυσές συμβουλές για το διάλογο

Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ

- I. Το εγχειρίδιο του Διαμεσολαβητή
- II. Κάντε την διαμεσολάβηση ως κύρια εργασία σας

Ε) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

- I. Γίνετε πολυάσχολοι, πληρωθείτε!
- II. Διαπραγματεύση με στρατηγική

Α) ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

I. Ιταλία: Νέο κέντρο διαμεσολάβησης στην Ιταλία από την JAMS

Η JAMS, μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες διαμεσολάβησης και διαιτησίας στις Η.Π.Α., γνωστή ως JAMS ίδρυσε το πρώτο διεθνές εναλλακτικό κέντρο επίλυσης διαφορών στην Ιταλία, σε συνεργασία με το ADR Center της Ιταλίας, που εδρεύει στη Ρώμη. Το νέο κέντρο θα ονομάζεται JAMS International ADR Center και θα μπορεί να παρέχει τις υπηρεσίες του με γραφεία στη Γενεύη, το Λονδίνο και τις Βρυξέλλες.

«Η JAMS παρακολουθεί ήδη μια σειρά υποθέσεων τόσο σε επίπεδο Ηνωμένων Πολιτειών όσο και σε διεθνές επίπεδο», ανέφερε ο Chris Poole, πρόεδρος της εταιρείας. «Αφουγκραζόμαστε τα αρχικά στάδια της πελώριας ανάπτυξης της διαμεσολάβησης ως αναγκαιότητα σε παγκόσμιο επίπεδο και η Ευρώπη αποτελεί ένα από αυτά τα μέρη.»

Η πρόσφατη Οδηγία 2008/52 της

Ευρωπαϊκής Ένωσης προάγει τη διαμεσολάβηση και επιταχύνει αυτή την απαίτηση. Γι' αυτό, η JAMS αποβλέπει στη δημιουργία πρόσθετων κέντρων διαμεσολάβησης σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Η εταιρεία JAMS διευθύνει περισσότερα από είκοσι κέντρα επίλυσης διαφορών (resolution centers) στις Η.Π.Α., με περισσότερα από 250 μέλη πλήρους απασχόλησης, με αποκλειστική ευθύνη την επίλυση χιλιάδων περιπτώσεων ανά έτος.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.jamsadrcenter.com
www.adrcenter.it

II. Το ανώτατο Δικαστήριο του Παρισιού έδωσε προθεσμία στους διαδίκους για να λάβουν υπόψη την Διαμεσολάβηση ως πιθανό τρόπο επίλυσης της διαφοράς τους

Αντί της προσφυγής στα δικαστήρια, η L'Oreal και το eBay προτίμησαν να διευθετήσουν με διαμεσολάβηση τη διαφορά, που προέκυψε σχετικά με τα διατιθέμενα

καλλυντικά προϊόντα – «μαϊμού» της πρώτης μέσω του ιστοχώρου του eBay.

Το ανώτατο Δικαστήριο του Παρισιού τους είχε δώσει προθεσμία για να λάβουν υπόψη τους τη διαμεσολάβηση ως πιθανό τρόπο επίλυσης της διαφοράς τους.

Οι εταιρείες αποδέχτηκαν τη πρόταση και το δικαστήριο έθεσε νέα ημερομηνία ακρόασης την 15 Ιουνίου για να προσδιοριστεί ο Διαμεσολαβητής.

Το 2007 η L'Oreal είχε εναγάγει την eBay σε δικαστήρια στη Γαλλία, Ισπανία, Βέλγιο και Μ. Βρετανία, διεκδικώντας αποζημίωση εκατομμυρίων ευρώ θεωρώντας ότι απομιμήσεις καλλυντικών της διακινήθηκαν μέσω της ιστοσελίδας της τελευταίας κατά τη διάρκεια των on-line δημοπρασιών.

Το Γαλλικό Δικαστήριο επαίνεσε τις προσπάθειες του eBay για την καταπολέμηση των πλαστών προϊόντων, γεγονός που μπορεί να εκληφθεί ως νίκη για τις on-line δημοπρασίες, μολονότι η συγκεκριμένη θέση δεν αποτελεί επίσημη ετυμηγορία.

Πάντως, πρόσφατα βρετανικό δικαστήριο αποφάνθηκε ότι το eBay δεν ευθύνεται για τη πώληση απομιμήσεων καλλυντικών προϊόντων μέσω της ιστοσελίδας του.

B) ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

I. Λος Άντζελες: 40ωρη εκπαίδευση διαμεσολάβησης στα διαζύγια

Το πιστοποιημένο 40ωρο πρόγραμμα εκπαίδευσης του Αμερικανικού Ινστιτούτου Διαμεσολάβησης (American Institute of Mediation) θα διεξαχθεί στο Λος Άντζελες από τις 23 έως 27 Σεπτεμβρίου 2009. Οι συμμετέχοντες θα εκπαιδευθούν στη διαμεσολάβηση σε υποθέσεις διαζυγίων.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.AmericanInstituteofMediation.com/pg17.cfm
E-mail: Maggie@aim-institute.com

II. Ατλάντα: 9ο Συνέδριο Ένωσης Επίλυσης Διαφορών

Το ένατο ετήσιο συνέδριο της Ένωσης Επίλυσης Διαφορών (Association for Conflict Resolution - ACR) θα λάβει χώρα στην Ατλάντα και θα διαρκέσει τέσσερις ημέρες (από τις 6 έως τις 10 Οκτωβρίου 2009) με θέμα «Προσδοκίες, Δυνατότητες και Πραγματικότητες: Διευρύνοντας τις αρχές». Το συνέδριο αυτό θεωρείται από τα σημαντικότερα στο χώρο τις εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών και αναμένεται να το παρακολουθήσουν περισσότεροι από χίλιοι επαγγελματίες του χώρου.

Για περισσότερες πληροφορίες:

www.acrnet.org
E-mail: conferences@ACRnet.org

G) ΑΡΘΡΑ

I. «Γιατί επιτυγχάνει η διαμεσολάβηση»

Ο **Michael Roberts** στο άρθρο του «*Why Mediation works*» ξεκινά με την παρακάτω φράση της πρώην Προέδρου του U.S. Supreme Court **E. Warren**: «*Ο παραδοσιακός τρόπος αντιδικίας είναι ένα λάθος που πρέπει να διορθωθεί... Για ορισμένες δίκες ίσως αποτελεί το μοναδικό μέσο, αλλά και για πολλές άλλες υποθέσεις πρέπει ν' ακολουθηθεί ένας πιο αναίμακτος τρόπος... Το σύστημά μας είναι πάρα πολύ δαπανηρό, πολύ οδυνηρό, πολύ καταστροφικό, τόσο αναποτελεσματικό για τους πραγματικά πολιτισμένους ανθρώπους*». **Burger**, δικαστή του Supreme Court (Ανώτατου Δικαστηρίου) των Η.Π.Α.

Η πρώτη διαπίστωση είναι ότι βρισκόμαστε σε μία περίοδο κρίσης του κλασικού συστήματος απονομής δικαιοσύνης.

Οι διάδικοι πρέπει να καλύψουν υψηλά ποσά, όπως η αμοιβή των δικηγόρων, των

πραγματογνομώνων, τα δικαστικά τέλη, αλλά και πολλά άλλα συναφή έξοδα. Αυτό το γεγονός καθιστά την κλασική διαδικασία ενώπιον των δικαστηρίων να φαντάζει σαφώς λιγότερο δελεαστική σε σχέση με την εξωδικαστική επίλυση των διαφορών. Παρόλ' αυτά ο ολοένα αυξανόμενος αριθμός των αγωγών που κατατίθενται δείχνει την απροθυμία να καταφύγουμε σε μία άλλη λύση, πέραν της παραδοσιακής διαδικασίας. Όμως, όλα τα εμπόδια που επισημαίνονται, όπως υπέρογκα απαιτούμενα ποσά και τεράστιες καθυστερήσεις, καθιστούν σαφές ότι είναι απαραίτητη η εύρεση μιας διεξόδου, η οποία τελικά είναι η διαμεσολάβηση.

Τι είναι, όμως, διαμεσολάβηση;

«Η διαμεσολάβηση είναι μια διαδικασία επίλυσης διαφορών, με την οποία ένας ανεξάρτητος διαμεσολαβητής βοηθά τα εμπλεκόμενα μέρη στην επίτευξη μιας αμοιβαία ικανοποιητικής λύσης», απαντά ο αρθρογράφος.

Πρώτο στοιχείο της διαμεσολάβησης είναι να ακούσει ο διαμεσολαβητής όλες τις πλευρές, διαδικασία παρόμοια με τις μαρτυρικές καταθέσεις και τις καταθέσεις των πραγματογνομώνων στα δικαστήρια. Βασική διαφορά μεταξύ αυτών των διαδικασιών είναι η τυπικότητα της δεύτερης, σε αντίθεση με την πρώτη. Εξ αυτού του λόγου η πρώτη είναι σημαντικά λιγότερο χρονοβόρα, αφού μπορεί να ολοκληρωθεί σε μία μέρα ή και λιγότερο!

Δεύτερο στοιχείο της διαμεσολάβησης είναι, ότι είναι **προαιρετική και μη δεσμευτική**. Ο διαμεσολαβητής δεν δύναται να εξαναγκάσει τα μέρη σε συμφωνία.

Αντίθετα ο ρόλος του είναι να υποστηρίξει τις διαπραγματεύσεις των μερών, να αναγνωρίζει πιθανά εμπόδια και να αναπτύσσει στρατηγικές για την υπερπήδησή τους.

Τρίτο στοιχείο της διαμεσολάβησης είναι ότι η διαδικασία είναι **εμπιστευτική και ιδιωτική**, ενώ δεν τηρούνται συγκεκριμένες διαδικασίες δημοσιότητας.

Σε περίπτωση μη επίτευξης συμφωνίας κανένα στοιχείο της διαδικασίας της διαμεσολάβησης δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως αποδεικτικό στοιχείο, αν κάποιο από τα μέρη προσφύγει στα δικαστήρια.

Τέταρτο στοιχείο της διαμεσολάβησης είναι, ότι αυτή **ξεκινά τυπικά με μία από κοινού συνάντηση όλων των πλευρών με τους δικηγόρους τους** και σε κάποιες περιπτώσεις με παρόντες εκπροσώπους ασφαλιστικών εταιρειών. Αφού ο διαμεσολαβητής καταστήσει σαφή όλα τα στοιχεία της διαμεσολάβησης, ζητεί από τους δικηγόρους των μερών να του εκθέσουν την υπόθεση. Μετά την κοινή συνάντηση ο διαμεσολαβητής αρχίζει ξεχωριστές και εμπιστευτικές συναντήσεις με καθένα από τα μέρη, στις οποίες αναζητεί την καλύτερη δυνατή συμφωνία. Αυτές οι συναντήσεις

συνεχίζονται είτε μέχρι την εξεύρεση της καλύτερης δυνατής λύσης είτε μέχρι να καταστεί προφανές ότι είναι αδύνατη η επίτευξη συμφωνίας.

Τέλος, βασική διαφορά μεταξύ Διαμεσολάβησης και Διαιτησίας είναι ότι στην πρώτη ο διαμεσολαβητής δεν επιβάλλει στα μέρη μία δική του απόφαση, αλλά αντίθετα βοηθά τα μέρη στην επίτευξη μίας δικής τους, κοινή και ικανοποιητικής και για τις δύο πλευρές αποφάσεις.

Γιατί, όμως, επιτυγχάνει η διαμεσολάβηση; Η Αμερικανική Ένωση Διαιτησίας αποκαλύπτει ότι 85% των υποθέσεων που περνούν από τη διαδικασία της διαμεσολάβησης επιτυγχάνουν. Πώς είναι αυτό δυνατόν για υποθέσεις που έχουν αποτύχει ενώπιον των δικαστηρίων;

- Κατ' αρχάς, οι δικηγόροι συχνά φοβούνται πως σε περίπτωση που προτείνουν συμβιβασμό αυτό θα είναι σημάδι αδυναμίας. Αντίθετα, ο διαμεσολαβητής έχει τις γνώσεις να ελέγξει και να διευθύνει τις διαπραγματεύσεις, ώστε να **αποφευχθούν αντιπαραγωγικές συζητήσεις** που δε μπορούν να οδηγήσουν σε κάποιο αποτέλεσμα.

- Πολλές συζητήσεις αποτυγχάνουν, επειδή τα μέρη δεν κατέχουν **τεχνικές διαπραγματεύσεων**. Αντίθετα, ο διαμεσολαβητής έχει σχετική εκπαίδευση και μπορεί με αυτό τον τρόπο να αποφύγει καθυστερήσεις και αποπροσανατολισμό.

- Η διαμεσολάβηση δίνει τη δυνατότητα να συζητηθούν όλες οι ενδιαφερόμενες πλευρές σε ένα **κοινό διαπραγματευτικό τραπέζι**, πράγμα που δε θα ήταν δυνατόν με άλλο τρόπο.

- Κατά την αρχική διαδικασία της διαμεσολάβησης, δηλαδή την παρουσίαση, **κάθε πλευρά έχει τη δυνατότητα να επηρεάσουν το άλλο μέρος**, τονίζοντας τα σημαντικά σημεία και αφήνοντας τα συναισθήματά τους να γίνουν εμφανή.

Συνεπώς, η άποψη των πλευρών μετά από αυτή τη διαδικασία είναι πιο ρεαλιστική σχετικά με τη θέση της αντίθετης πλευράς, γεγονός που μπορεί να επηρεάσει τα μέρη, ώστε να λάβουν στα σοβαρά υπόψη προτάσεις συμφωνίας, που αλλιώς δε θα είχαν καν ληφθεί υπόψη.

- Η διαμεσολάβηση επιτρέπει στα μέρη να κάνουν μία **«δοκιμή αγοράς»**, αποκαλύπτοντας μία πρόταση συμφωνίας στον διαμεσολαβητή κατ' ιδίαν.

Αν δεν έχει σχετική εξουσιοδότηση, ο διαμεσολαβητής δεν αποκαλύπτει την πρόταση στην άλλη πλευρά, αλλά έχει τη δυνατότητα να δεχθεί κι άλλες προτάσεις εμπιστευτικά από την άλλη πλευρά. Με αυτόν τον τρόπο ο διαμεσολαβητής μπορεί να διαπιστώσει κατά πόσον μία πρόταση είναι εφικτή ή όχι, χωρίς όμως στην ουσία να αποκαλύπτει τις προτάσεις της μίας

πλευράς στην άλλη. Έτσι, τα μέρη δεν εμφανίζονται να φιλονικούν, αλλά ούτε και να υποχωρούν.

- Η διαμεσολάβηση **φέρνει τα μέρη αντιμέτωπα με την πραγματική όψη της υπόθεσής τους**, κατανοώντας έτσι ποια μπορεί να είναι η πιθανή κατάληξη της σε μία διαδικασία ενώπιον των δικαστηρίων. Καθώς τα μέρη αντιλαμβάνονται τι ακριβώς μπορούν πραγματικά να επιτύχουν, γίνονται πιο ελαστικά και πιο δεκτικά σε συζητήσεις.

- Τέλος, η διαμεσολάβηση βοηθά τα μέρη να αποκτούν **πιθανές επιλογές για συμφωνία**. Όσο περισσότερες είναι αυτές οι επιλογές, τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες επιτυχίας. Η πράξη δείχνει ότι συχνά οι δικηγόροι υπερβάλλουν όταν πρόκειται να υπερασπίσουν την πλευρά του πελάτη τους, ενώ γίνονται πολύ φειδωλοί όταν πρόκειται για σύναψη κοινής συμφωνίας. Ο διαμεσολαβητής είναι επιφορτισμένος με το έργο να ανακαλύπτει τους πραγματικούς στόχους των εμπλεκόμενων και να αναδεικνύει πιθανές λύσεις που οι δικηγόροι έχουν παραβλέψει ή υποτιμήσει.

Εν κατακλείδι, ο αρθρογράφος καταλήγει στο συμπέρασμα, ότι η διαμεσολάβηση επιτυγχάνει, γιατί φέρνει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων, όπου μπορούν να αξιολογήσουν ρεαλιστικά τις θέσεις τους και να ανακαλύψουν νέες επιλογές συμφωνίας. Η επιτυχία της αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι 85% των υποθέσεων που ακολούθησαν τη διαδικασία της διαμεσολάβησης πέτυχαν, ακόμη και στις περιπτώσεις που υπήρχε αδυναμία ή έλλειψη θέλησης διαπραγμάτευσης.

Στις ημέρες μας, τα μέρη ακολουθούν τη δικαστική οδό, επειδή δε γνωρίζουν κάποια άλλη εναλλακτική.

Όμως, όσο τα πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης γίνονται ευρέως γνωστά, τόσο πιο πιθανό είναι η διαμεσολάβηση να μετατραπεί στο κύριο εργαλείο επίλυσης αστικών διαφορών.

Ολόκληρο το άρθρο:

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

II. «Αφήστε τους να επιλέξουν τον Διαμεσολαβητή»

Ο Jeff Kichaven στο άρθρο του «*Let them pick the mediator. We don't care*» παρατηρεί πως τα αποτελέσματα της διαμεσολάβησης είναι πολύ καλύτερα, όταν τα ίδια τα μέρη επιλέγουν το διαμεσολαβητή, αφού σε αυτή την περίπτωση εκείνος έχει την εμπιστοσύνη όλων των μερών.

Στην αρχή του άρθρου του ο συγγραφέας εξετάζει τον τρόπο με τον οποίο ο διαμεσολαβητής θα εμπνεύσει και θα εδραιώσει εμπιστοσύνη των μερών προς το πρόσωπό του. Σημειώνει πως μόνο όταν

υπάρχει εμπιστοσύνη των μερών προς το διαμεσολαβητή μπορεί να καταστεί δυνατός ο απαραίτητος για την επιτυχή έκβαση της διαδικασίας επαναπροσδιορισμός των θέσεων των μερών. Η εμπιστοσύνη αυτή είναι πιο πιθανόν να υπάρχει στην περίπτωση που τα ίδια τα μέρη έχουν συμμετάσχει στην επιλογή του διαμεσολαβητή.

Στη συνέχεια του άρθρου θίγεται το ζήτημα της «**εξυηρητούμενης μεροληψίας**», η οποία είναι «*η τάση του υποκειμένου για υπερεκτίμηση των ικανοτήτων του πάνω σε μία υπόθεση*». Είναι αποδεδειγμένο πως η πλευρά του ενάγοντα θεωρεί πάντα πως αυτή είναι η ισχυρότερη, ενώ εκείνη του εναγομένου νιώθει ασθενέστερη. Η τάση αυτή εξηγείται από το γεγονός ότι ο καθένας ταυτίζεται με την πλευρά που εκπροσωπεί καθώς με το επιθυμητό για εκείνον αποτέλεσμα.

Ακολούθως, εξετάζοντας το θέμα της «**αντιδραστικής υποτίμησης**» σημειώνεται, πως οι άνθρωποι έχουν έμφυτη την τάση να υποτιμούν τα λεγόμενα κάποιου από τα μέρη που εμπλέκονται άμεσα στην υπόθεση, όπως αυτό εναργώς φαίνεται στην περίπτωση των πωλητών αυτοκινήτων, των οποίων τις τέλειες περιγραφές ο πελάτης τείνει να υποβιάσει κάθε φορά.

Επιτυχία, λοιπόν, του Διαμεσολαβητή είναι να καταφέρει μέσα από την ουδετερότητα του να οδηγήσει τα μέρη να υπερικήσουν τόσο την «εξυηρητούμενη μεροληψία», όσο και την «αντιδραστική υποτίμηση», που είναι εξαιρετικά πιθανόν να τους διακατέχει στην αρχή της διαδικασίας.

Αμέσως μετά γίνεται αναφορά στην **πραγματική ουδετερότητα** που πρέπει να χαρακτηρίζει τον διαμεσολαβητή, η οποία τότε μόνο είναι εφικτή, όταν και τα δύο μέρη πιστεύουν σε αυτή. Ο τρόπος, για να καταστεί αυτό δυνατόν είναι να αποτελει ο διαμεσολαβητής κοινή επιλογή, καθώς μόνο τότε μπορεί να εξαιρεθεί η καχυποψία των μερών.

Το άρθρο κλείνει με την περιγραφή ενός προσωπικού βιώματος του αρθρογράφου. Συμμετείχε σε μία υπόθεση, όπου η επιλογή του διαμεσολαβητή είχε γίνει από τη μία πλευρά. Η άλλη πλευρά, παρόλο που ο συνήγορός της έδειξε τη δέουσα επιμέλεια πριν την αποδοχή του διαμεσολαβητή, αντιμετώπισε με καχυποψία τον διαμεσολαβητή, καθώς αρχικά θεωρούσε ότι εξυηρητεί τα συμφέροντα της άλλης πλευράς.

Ολόκληρο το άρθρο:

www.mediate.com/articles/KichavenJ18.cfm

III. Διαμεσολάβηση και δίκαιο των συμβάσεων: μια Ιαπωνική προοπτική

Το δίκαιο της διαμεσολάβησης στην Ιαπωνία θα μπορούσε να χαρακτηριστεί

«**διπολικό**», γράφει ο Shusuke Kakiuchi.

Από τη μία πλευρά αυτό εμφανίζεται να λειτουργεί προφανώς καλά, ενώ από την άλλη πλευρά φαίνεται να έχει μόλις αρχίσει να εξελίσσεται.

Αυτές οι δύο όψεις αντικατοπτρίζουν το διπλό περιεχόμενο του Ιαπωνικού δικαίου της διαμεσολάβησης: αφενός τη δικαστική διαμεσολάβηση και αφετέρου την εξωδικαστική διαμεσολάβηση.

Μετά από σχεδόν έναν αιώνα η δικαστική διαμεσολάβηση αποτελεί παράδοση στο χώρο της Ιαπωνικής δικαιοσύνης.

Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας ενώπιον του δικαστηρίου ο δικαστής έχει τη δυνατότητα να επιχειρήσει τον συμβιβασμό των μερών (άρθρο 89 Ιαπωνικού Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας).

Μη διστάζοντας καθόλου να κάνουν χρήση αυτής της δυνατότητας, οι δικαστές προσαθούν σχεδόν σε κάθε υπόθεση να συμβιβάσουν τα μέρη. Το ένα τρίτο των υποθέσεων τερματίζεται με συμφωνία των μερών, την οποία έχουν προτείνει και διευθύνει οι δικαστές.

Επιπλέον, τα μέρη μπορούν να αποφύγουν τη δίκη και να προσφύγουν σε μια διαδικασία, που αποσκοπεί αποκλειστικά στη διαμεσολάβηση από ένα δικαστή και δύο λαϊκούς. Αυτή η διαδικασία (chotei) είναι ανοιχτή σε όλες τις αστικές υποθέσεις (minji chotei) και θα μπορούσε να χαρακτηριστεί εξωδικαστική συμφωνία, προκειμένου να διαχωρίζεται από τη δικαστική που διεξάγεται από τον δικαστή.

IV. Οι ομοιότητες του Διαμεσολαβητή με τον Μαέστρο Ορχήστρας

Η Dena Schechter στο άρθρο της «*Mediation Music*» παρατηρεί, ότι η διαμεσολάβηση παρομοιάζεται με τον χορό, αλλά σημειώνει ότι κατά τη γνώμη της στην πραγματικότητα είναι κάτι πολύ πιο πολύπλοκο. **Μοιάζει περισσότερο με μια συμφωνία, όπου ο διαμεσολαβητής είναι ο διευθυντής ορχήστρας, ο οποίος συμβάλλει, ώστε η συμφωνία να αναδείξει τους δικούς της ιδιαίτερους ρυθμούς.**

Η αρθρογράφος παρομοιάζει τα μέρη με τα μέλη μιας ορχήστρας που είτε παίζουν διαφορετικές μεταξύ τους μελωδίες, είτε σποραδικά παρεμβάλλουν μία μεμονωμένη νότα. Ο κάθε ένας έχει ένα διαφορετικό στόχο να επιτύχει: ο διαμεσολαβητής - διευθυντής ορχήστρας έχει ως στόχο να συνθέσει όλες τις επιμέρους μελωδίες, προκειμένου να επιτευχθεί το μέγιστο αποτέλεσμα.

Ένα μουσικό κομμάτι αρχίζει με μία εισαγωγή: συνήθως σε γρήγορο ρυθμό.

Στη συνέχεια ακολουθεί ρυθμός αργός, σχεδόν βασιανιστικός. Τα μέρη χρειάζονται χρόνο για να καθορίσουν τις θέσεις τους, ενώ ταυτόχρονα προετοιμάζεται

η μετάβαση στο επόμενο στάδιο, που είναι κάπως κοφτό. Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητη μία ανακεφαλαίωση, ώστε να επιβεβαιωθεί ότι όλοι ακούν τον ίδιο τόνο.

Χαρακτηριστικό αυτής της φάσης είναι οι παραφωνίες, Αμέσως μετά, καθώς τα μέρη αρχίζουν να ακούν πιο καθαρά, ο ρυθμός επιβραδύνεται και πάλι, ενώ αν αυτό το στάδιο έχει καλά αποτελέσματα μπορεί ο ρυθμός να επιταχυνθεί.

Σε κάποιες περιπτώσεις η μουσική είναι τόσο κακόχη που το κοινό θα ήθελε να φύγει από τη συναυλία, όμως μετά από ένα σύντομο διάλειμμα μπορεί και πάλι να επιστρέψει στις θέσεις του.

Γύρω στο τέλος, ξαφνικά, έρχεται η μία και μοναδική στιγμή. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι σε θέση να την αναγνωρίσει, να την εκμεταλλευτεί και να την πωλήσει στο απαιτητικό κοινό. Είναι σημαντικό να καταλάβει ο διαμεσολαβητής πως ποτέ δεν πρόκειται να αποδώσει καλύτερα από όσο εκείνη τη συγκεκριμένη στιγμή.

Στη μία περίπτωση μπορεί κανείς να έχει την ασφάλεια της επίτευξης μιας συμφωνίας ή στην αντίθετη περίπτωση την αβεβαιότητα, που οδηγεί στο απότομο κλείσιμο του έργου, προκειμένου το κοινό να παρευρεθεί και να παρακολουθήσει και τη συνέχειά του. Αν η μουσική σταματήσει χωρίς να έχει ολοκληρωθεί, υπάρχει πάντα η δυνατότητα για ανακεφαλαίωση και παραλλαγές στο βασικό θέμα.

Ο Διαμεσολαβητής πρέπει να είναι ικανός να αναγνωρίσει εάν πρόκειται για πραγματικό τέλος ή μια νέα εισαγωγική νότα.

Το τέλος χαρακτηρίζεται από αρμονία, της οποίας όμως έχει προηγηθεί παραφωνία.

Αυτός ο διευθυντής δεν χρειάζεται μπαγκέτα, αλλά η ικανότητα που χρειάζεται για να διατηρηθούν εξήντα μουσικοί σε αρμονία μοιάζει πολύ με αυτή που χρειάζεται ο Διαμεσολαβητής, για να μπορέσει να παρακολουθήσει και να συνθέσει όλες τις αντιτιθέμενες πλευρές και συμφέροντα.

Η παρομοίωση αυτή της διαμεσολάβησης με μία συναυλία μπορεί να βοηθήσει σημαντικότερα τον επαγγελματία σε θέματα ρυθμού, χρονοδιαγράμματος και συνεργασίας.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediate.com/schechter

V. Χρυσές συμβουλές για το διάλογο

Ο **Jeff Thompson** στο άρθρο του «*Golden Nuggets*» δίνει κάποιες χρυσές συμβουλές για καλή επικοινωνία με τους συνομιλητές μας.

Η πρώτη του συμβουλή είναι να ακούει κάποιος με προσοχή, ό,τι λέει ο συνομιλητής του. Αυτό μπορεί να προσφέρει σε αυτόν που ακούει πολύ χρήσιμες πληροφορίες, ενώ, αν θέλει ακόμη περισσότερες, μπορεί να απευθύνει στο συνομιλητή του μία σαφή, ανοιχτού τύπου ερώτηση. Συνοπτικά η συμβουλή του αρθρογράφου είναι «**ακού-**

στε περισσότερο από όσο μιλάτε»!

Η δεύτερη συμβουλή του είναι να επιλέγει κάποιος με πολύ μεγάλη προσοχή τις λέξεις που θα χρησιμοποιήσει, όταν θέλει να μιλήσει.

Η τρίτη συμβουλή του είναι να μην αφήνει κανείς τα συναισθήματά του να τον παρασύρουν και να κυριαρχήσουν επί της λογικής του. Το να καταλαμβάνεται κανείς από τα συναισθήματά του τον εμποδίζει από το να είναι ουσιαστικά παρών στη συζήτηση και τον ωθεί να πει πράγματα που δε θα ήθελε να πει.

Στη συνέχεια παραθέτει τρεις συμβουλές από το Γραφείο Διαμεσολαβητή του Πανεπιστημίου της Χαβάης:

Η πρώτη συμβουλή αφορά στο τι και πώς πρέπει να το λέει κανείς.

Προτρέπει ο αναγνώστης να χρησιμοποιεί ουδέτερη γλώσσα, να περιγράφει τι είδε ή άκουσε, όπως ακριβώς συνέβη στην πραγματικότητα.

Οποιοδήποτε είδους σχολιασμός ή κριτική ή ερμηνεία πρέπει να αποφεύγεται! Επίσης, ο αναγνώστης προτρέπει να προσωποποιεί το μήνυμα με λέξεις, όπως «*νιώθω*», «*σκέφτομαι*», «*χρειάζομαι*», καθώς επίσης και να προσαρμόζει τη συζήτηση στις δικές του ανάγκες και αξίες.

Η δεύτερη συμβουλή αναφέρεται στο τι ακούει και πώς το ακούει. Εδώ ο αναγνώστης προτρέπει να δίνει έμφαση στα συναισθήματα του συνομιλητή του.

Προσφέροντας συμπάθεια στο συνομιλητή, δημιουργείται ένας σύνδεσμος, χωρίς να θεωρείται δεδομένη η συναίνεση με τα λεγόμενα του ομιλούντος. Επίσης, χρήσιμο είναι να βεβαιώνεται κανείς, ότι έχει καταλάβει σωστά την πληροφορία που λαμβάνει. Σε αυτό θα βοηθούσε και το επαναλαμβάνει κανείς αυτό που μόλις άκουσε.

Η τρίτη συμβουλή αφορά στο πώς διαχειρίζεται κανείς την πληροφορία που δέχεται. Ορθό είναι να αναζητεί κανείς τα πραγματικά ενδιαφέροντα του συνομιλητή του (ανάγκες, επιθυμίες, αξίες), πράγμα για το οποίο μπορεί ευθέως να αναζητήσει τη βοήθεια του συνομιλητή του.

Τέλος, ωθείται ο αναγνώστης στην αναζήτηση κοινού εδάφους μεταξύ των δύο και ένα κοινό καλύτερο μέλλον, αφού δε μπορεί κανείς να διαπραγματευθεί το παρελθόν!

Για περισσότερες πληροφορίες:

| <http://enjoymediation.blogspot.com>

Δ) ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ

I. Το εγχειρίδιο του Διαμεσολαβητή

Το βιβλίο «*The Mediator's Handbook*» των **Jennifer E. Beer** και **Eileen Stief** αποτελεί μια κλασική πηγή γνώσης για τους διαμεσολαβητές. Το πρώτο μέρος του βιβλίου περιέχει το κλασικό μοντέλο διαμεσολάβησης, το οποίο είναι αυτό που έχει περισσότερο δοκιμαστεί στην πράξη. Στο

δεύτερο μέρος οι συγγραφείς παρέχουν πολλές χρήσιμες πληροφορίες, ενώ προτείνουν και δεξιότητες, εργαλεία και υλικό που θα φανούν εξαιρετικά χρήσιμα σε κάθε διαμεσολαβητή. Παρέχοντας το πολύ πλούσιο αυτό υλικό στους αναγνώστες, το βιβλίο αυτό μπορεί να αποδειχθεί ιδιαίτερος χρήσιμος στους επαγγελματίες.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.adrr.com/pub/mediation.htm

II. Κάντε την διαμεσολάβηση ως κύρια εργασία σας

Το βιβλίο «*Making Mediation your day job: How to market your ADR Business Using Mediation Principles you already know*» του **Tammy Lenski** είναι ένας πολύ καλός οδηγός προώθησης του επαγγέλματος του διαμεσολαβητή.

Βοηθά τους διαμεσολαβητές να αντιμετωπίσουν με περισσότερη ενέργεια και όχι τρόπο την «*αγορά*» της διαμεσολάβησης.

Αποδεικνύει, επίσης, ότι οι Διαμεσολαβητές μπορούν να χρησιμοποιούν τις γνώσεις τους για την προώθηση των υπηρεσιών τους με ακεραιότητα, οδηγούμενοι με αυτόν τον τρόπο στην επιτυχία.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| <http://mediatortech.com/book>

E) ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

I. Γίνετε πολυάσχολοι, πληρωθείτε!

Το DVD και το εγχειρίδιο αυτό απευθύνετε σε όσους θέλουν να αναπτύξουν μία κερδοφόρα σταδιοδρομία ως διαμεσολαβητές. Πρόκειται για ένα οπτικοακουστικό υλικό συνολικής διάρκειας δύο ωρών που περιέχει πληροφορίες, συμβουλές και στρατηγικές που στόχο έχουν να βοηθήσουν επαγγελματίες διαμεσολαβητές να διευρύνουν τον κύκλο τους και να επιτύχουν τους επαγγελματικούς και οικονομικούς τους στόχους.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| <http://www.mediate.com/products/pg33.cfm>

II. Διαπραγμάτευση με στρατηγική

Μέσα από μία ολοκληρωμένη προσέγγιση των διαπραγματεύσεων μπορεί κάποιος να επιτύχει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα. **Οι καθηγητές Randy Lowry** και **Peter Robinson** μέσα από αυτό το DVD προσφέρουν μια ενημερωτική και ψυχαγωγική επισκόπηση του κόσμου της στρατηγικής διαπραγμάτευσης. Ο τελικός στόχος αυτού του υλικού είναι να βοηθήσει τον διαμεσολαβητή, ώστε να εντάξει και τα ανταγωνιστικά και τα συνεργατικά ανθρώπινα ένστικτα σε μια προσέγγιση της διαμεσολάβησης προς το συμφέρον τόσο του ίδιου του διαμεσολαβητή, όσο και των πελατών του.

Για περισσότερες πληροφορίες:

| www.mediate.com/strategic