

## ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

### ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΤΗΝ 30 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2007

Το Ελληνικό Κέντρο Διαμεσολάβησης και Διαιτησίας, το οποίο έχει συσταθεί από τον Σύνδεσμο Ανωνύμων Εταιρειών και Ε.Π.Ε. πραγματοποιεί εκδήλωση, που θα λάβει χώρα **την 30 Ιανουαρίου 2007, ημέρα Τρίτη και ώρα 12 μ.**, στην μεγάλη αίθουσα Συνεδρίων (Πανεπιστημίου 16 και Αμερικής - β' όροφος). Στην εκδήλωση

αυτή έχουν κληθεί να παραστούν εκπρόσωποι των παραγωγικών τάξεων, στους οποίους θα γίνει ενημέρωση για τη διαμεσολάβηση, τις σχετικές πρωτοβουλίες του Κέντρου καθώς και η «Διακήρυξη Προθέσεων» για την Διαμεσολάβηση στην επίλυση των εμπορικών διαφορών, με την μορφή ανοικτής πρόσκλησης, ως εξής :

#### **ΑΝΟΙΚΤΗ ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΠΡΟΣ ΤΑ ΜΕΛΗ**

Ο Σύνδεσμος Ανωνύμων Εταιρειών και Ε.Π.Ε., έχοντας διαπιστώσει:

- την βραδύτητα με την οποία απονέμεται η Δικαιοσύνη στην Ελλάδα, η οποία ευθέως αντιστρατεύεται τα συμφέροντα των επιχειρήσεων και του επιχειρηματικού κόσμου γενικότερα για μία προβλέψιμη και ταχύτατη επίλυση των μεταξύ τους διαφορών,
- ότι για την επίλυση των διαφορών και μάλιστα των διαφορών μεταξύ των επιχειρήσεων χρησιμοποιείται με αυξανόμενη συχνότητα στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης αλλά και σε μεγάλη έκταση στις Η.Π.Α. η μέθοδος της διαμεσολάβησης (mediation), η οποία συνίσταται σε εκείνη τη διαδικασία κατά την οποία οι αντιμαχόμενες πλευρές με την βοήθεια ενός τρίτου ουδέτερου προσώπου, συστηματικά απομονώνουν τα σημεία διαφωνίας τους με σκοπό να αναπτύξουν εναλλακτικές προτάσεις, να εξετάσουν άλλες επιλογές και να καταλήξουν σε συναινετική επίλυση της διαφοράς, η οποία εξυπηρετεί τις ανάγκες τους,
- ότι το άρθρο 214Α, του Κ.Πολ.Δικ. προβλέπει το θεσμό της υποχρεωτικής απόπειρας φιλικής επίλυσης της διαφοράς

και από τρίτο πρόσωπο κοινής επιλογής, ■ ότι η διάταξη αυτή έχει μείνει μέχρι σήμερα ουσιαστικά ανενεργός,

**προσκαλεί τις εταιρείες - μέλη του να συνυπογράψουν την παρακάτω**

#### **ΔΙΑΚΗΡΥΞΗ ΠΡΟΘΕΣΕΩΝ**

**Οι επιχειρήσεις, που υπογράφουν την παρούσα, έχοντας την πεποίθηση:**

- ότι είναι προς το συμφέρον των επιχειρήσεων να προλαμβάνουν και, ει δυνατόν, να αποτρέπουν τις αντιδικίες και να επιλύουν τις διαφορές τους φιλικά και όχι μέσω της δικαστικής οδού,
- ότι υπάρχουν μέθοδοι που επιτρέπουν την ανεύρεση συμβιβαστικών λύσεων, ακόμα και μετά την αποτυχία μιας διαπραγματεύσεως και την έναρξη της δικαστικής διαδικασίας,

**γι' αυτό, διακηρύσσουν την πρόθεσή τους:**

1. σε καταστάσεις πιθανής αντιδικίας ή πριν την έναρξη δικαστικής διαμάχης, να εξετάζουν πάντοτε, αν η προσφυγή στη Διαμεσολάβηση είναι δυνατή και επιθυμητή,
2. εφόσον η αντιδικία ή η διαμάχη επιλύεται διαμεσολαβητικά, να προτείνουν

στην άλλη πλευρά την Διαμεσολάβηση για την επίλυση της διαφοράς τους παρέχοντάς, εφόσον είναι αναγκαίο, οποιαδήποτε χρήσιμη πληροφορία σχετικά,

3. να προχωρούν στη δικαστική διαδικασία μόνον αφού εξετασθούν όλες οι πιθανότητες και αφού αποτύχουν όλες οι αναγκαίες ενέργειες για την φιλική διευθέτηση της διαφοράς,
4. να προβλέπουν, κάθε φορά που αυτό είναι δυνατό και επιθυμητό, ρήτρες διαμεσολάβησης στα συμφωνητικά που υπογράφουν,
5. να παρέχουν ενημέρωση και εκπαίδευση στο προσωπικό τους, ώστε η διαμεσολάβηση να γίνει γνωστή σε όλα τα πρόσωπα που ενδέχεται να αντιμετωπίσουν καταστάσεις προστριβών,
6. να γνωστοποιήσουν στο ευρύ κοινό αυτή την διακήρυξη προθέσεων,
7. να γνωστοποιήσουν αυτή την διακήρυξη στους νομικούς τους παραστάτες και συμβούλους,
8. να συμμετέχουν σε συναντήσεις με άλλες επιχειρήσεις που έχουν συνυπογράψει αυτή την διακήρυξη προθέσεων, για την ανταλλαγή εμπειριών και την βελτίωση της εφαρμοζομένης πρακτικής σε σχέση με την συμβιβαστική επίλυση διαφορών.

Οι υπογράφουσες εταιρείες:

**Σημείωση:** Θεωρούμε, ότι θα ήταν ιδιαίτερος χρήσιμο, στη περίπτωση που το τεύχος του «Δελτίου Α.Ε. και Ε.Π.Ε.» παραδίδεται στο Λογιστήριο της Α.Ε. ή της Ε.Π.Ε., να παραδίδεται φωτοτυπία των ένθετων σελίδων ( 1 - 8 ) στην Νομική Υπηρεσία / στο Νομικό Σύμβουλο / στο Διευθύνοντα Σύμβουλο / στο Γενικό Διευθυντή / στον Οικονομικό Διευθυντή προς ενημέρωσή του / της και να αρχειοθετούνται για μελλοντική χρήση.

## ΜΙΑ « ΠΑΙΓΝΙΟ - ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ » ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΩΝ ΕΞΩΔΙΚΗΣ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ

ΝΙΚΟΛΑ Ε. ΛΙΩΝΗ \*

### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



### 1. Εισαγωγή

Το ζήτημα της επιτάχυνσης της διαδικασίας επίλυσης διαφορών έχει αναχθεί σήμερα σε καίριο μέλημα όσων ασχολούνται στην πράξη με την οργάνωση και απονομή της δικαιοσύνης κάθε χώρας αλλά και των επιχειρηματιών οι οποίοι ελκύονται όχι μόνο από την ταχύτερη αλλά και την αποτελεσματικότερη απονομή της δικαιοσύνης.

Στο πλαίσιο αυτό, παρατηρείται ολοένα και εκτενέστερη χρήση μεθόδων Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών (Alternative Dispute Resolution), δηλ. πρακτικών και τεχνικών που στοχεύουν στην έξω-δικαστική επίλυση των ιδιωτικών διαφορών.

Οι εναλλακτικές μορφές επίλυσης διαφορών λειτουργούν κατά κανόνα πιο οικονομικά τόσο ως προς τον απαιτούμενο χρόνο επίτευξης λύσης, όσο ως προς το συνολικό κόστος, γεγονός που έχει σημαντική επίπτωση στους ενδιαφερόμενους και στο σύστημα της απονομής δικαιοσύνης.

Γενικά, αυτές οι εναλλακτικές μέθοδοι, που περιλαμβάνουν τη διαιτησία, τη διαμεσολάβηση και άλλες υβριδικές διαδικασίες (π.χ. ιδιωτική κρίση, πρόωρη ουδέτερη αξιολόγηση, ουδέτεροι εμπειρογνώμονες κλπ), χαρακτηρίζονται από την παρουσία ενός αμερόληπτου και ουδέτερου τρίτου προσώπου, που διευκολύνει την εύρεση μιας συμβιβαστικής λύσης.

Το χαρακτηριστικό αυτό διακρίνει μια διαδικασία Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών από την άμεση διαπραγμάτευση, η οποία είναι, στην πραγματικότητα (στα πλαίσια ενός ευρύτερου ορισμού των εναλλακτικών μεθόδων επίλυσης διαφορών), η πιο κοινή μέθοδος, με την οποία δύο μέρη επιλύουν έξω-δικαστικά τις διαφορές τους.

Το άρθρο 214Α του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας, όπως ισχύει μετά την τροποποίησή του με τις διατάξεις των άρθρων 6 του ν. 2479/1997 και 3 του ν. 2915/2001, εισήγαγε στην Ελλάδα μια επίσημη εναλλακτική διαδικασία για εξώδικη επίλυση των ιδιωτικών διαφορών.

Συγκεκριμένα, το άρθρο 214Α ορίζει, ότι με την κατάθεση μιας αγωγής οι διάδικοι αναλαμβάνουν την υποχρέωση να διαπραγματευτούν μια συμβιβαστική επίλυση της διαφοράς τους, και διευκρινίζει, ότι η υπόθεση μπορεί να συζητηθεί μόνο στην περίπτωση, που οι προδικαστικές διαπραγματεύσεις δεν οδηγήσουν σε μια αμοιβαίως αποδεκτή λύση.

Το συγκεκριμένο άρθρο περαιτέρω σημειώνει, ότι οι διάδικοι μπορούν να χρησιμοποιήσουν ένα ουδέτερο τρίτο πρόσωπο κοινής επιλογής προκειμένου να διευκολυνθούν οι προδικαστικές διαπραγματεύσεις, αλλά αφήνει τη χρήση αυτού του προσώπου στη διακριτική ευχέρεια των αντιδίκων.

Με άλλα λόγια, η διαδικασία, που το άρθρο 214Α προβλέπει υποχρεωτικά ως εναλλακτική μέθοδο στην εκδίκαση μιας διαφοράς, είναι οι άμεσες διαπραγματεύσεις μεταξύ των αντιδίκων μερών, αφήνοντας την διαμεσολαβούμενη διαπραγμάτευση ως εναλλακτική επιλογή.

Στην ανάλυση, που θα ακολουθήσει, θα επιχειρηθεί η αξιολόγηση, υπό το πρίσμα της οικονομικής θεωρίας και της θεωρίας παιγνίων, των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων των δύο διαφορετικών διαδικασιών εναλλακτικής επίλυσης διαφορών που προκύπτουν από την τροποποίηση του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας, δηλαδή η προεξέχουσα διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων και η προαιρετική διαδικασία των διαμεσολαβούμενων διαπραγματεύσεων.

Στο πλαίσιο αυτό, θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στο ρόλο, που διαδραματίζει η ιδιωτική πληροφόρηση των διαδίκων στην διαδικασία των διαπραγματεύσεων. Συγκεκριμένα,

\* Λέκτορας (Π.Δ. 407/80) στο Τμήμα Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών - Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και Υπεύθυνος Έρευνας Μονάδας Βιομηχανικής Οργάνωσης - Τμήμα Μικροοικονομικής Ανάλυσης και Πολιτικής - Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών. Οι απόψεις που εκφράζονται στη συγκεκριμένη εργασία είναι προσωπικές και σε καμία περίπτωση δεν αντικατοπτρίζουν θέσεις του Ι.Ο.Β.Ε. Διεύθυνση επικοινωνίας: Ι.Ο.Β.Ε., Τσάμη Καρατάσου 11, 117 42 Αθήνα, nliionis@iobe.gr και nliionis@di.uoa.gr;

η ανάλυση εστιάζει στις δομές επικοινωνίας που χαρακτηρίζουν τις δύο εναλλακτικές διαδικασίες διαπραγμάτευσης και ερευνά την επίδρασή τους στη διαπραγματευτική συμπεριφορά των αντιδίκων και στην αποτελεσματικότητα της συμφωνίας συμβιβασμού. Η συμπεριφορά, που βασίζεται στην ιδιωτική πληροφόρηση και έχει ως στόχο τη μεγιστοποίηση του βραχυχρόνιου και/ή του μακροχρόνιου προσωπικού οφέλους, μπορεί να οδηγήσει σε μη επιθυμητά αποτελέσματα τους διάδικους, όπως, για παράδειγμα, σε μία δαπανηρή και χρονοβόρα δικαστική διαδικασία.

Αυτό το αποτέλεσμα είναι μέρος μιας ευρύτερης υπόθεσης, ότι οι δαπανηρές δικαστικές διαμάχες απεικονίζουν θεμελιώδη εμπόδια των (εναλλακτικών) διαδικασιών διαπραγμάτευσης ιδιωτικών διαφορών. Κάποια εμπόδια οφείλονται στη στρατηγική συμπεριφορά των διαδίκων, άλλα στις γνωστικές προκαταλήψεις, άλλα στις κοινωνικές διαδικασίες και άλλα σε θεσμικούς παράγοντες. Αυτή η υπόθεση μπορεί να φανεί αντίθετη προς τον ενθουσιασμό για τις διαδικασίες εναλλακτικής επίλυσης διαφορών αν σε αυτές θεωρείται ότι περιλαμβάνεται και η άμεση διαπραγμάτευση.

Εντούτοις, η κατανόηση των πρωταρχικών αιτιών της αποτυχίας των εναλλακτικών διαδικασιών και κυρίως των αμέσων διαπραγματεύσεων για την επίλυση διαφορών μπορεί να βοηθήσει στο σχεδιασμό καλύτερων διαδικασιών εξώδικων συμβιβασμών.

Σε αυτή τη βάση θεμελιώνεται το βασικό συμπέρασμα της συγκεκριμένης εργασίας. Στην ανάλυση, που ακολουθεί, θα γίνει κατανοητό, ότι οι ασυμμετρίες στην πληροφόρηση των διαδίκων δημιουργούν σημαντικά στρατηγικά εμπόδια στην επίτευξη συμβιβαστικής συμφωνίας, ιδιαίτερα στην διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων.

Στο πλαίσιο αυτό, δίνεται μια πιθανή εξήγηση γιατί η τροποποίηση του κώδικα πολιτικής δικονομίας δεν πέτυχε στη μείωση του αριθμού των υποθέσεων που καταλήγουν στα δικαστήρια.

**Από την συγκριτική αξιολόγηση της διαμεσολαβούμενης διαπραγμάτευσης προκύπτει, ότι η ύπαρξη ενός ουδέτερου και αμερόληπτου διαμεσολαβητή μπορεί να διορθώσει τις ατέλειες του μηχανισμού διαπραγματεύσεων και να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα των συμβιβαστικών συμφωνιών.**

**Συνεπάγεται, λοιπόν, ότι η προεξέχουσα διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων δεν είναι απολύτως ικανοποιητική και ότι απαιτείται μια αυστηρότερη διαμόρφωση των διαμεσολαβούμενων προδικαστικών διαδικασιών διαπραγμάτευσης για εξώδικη επίτευξη συμβιβασμών.**

## 2. Άμεση Διαπραγμάτευση

Σε γενικούς όρους, η διμερής διαπραγμάτευση ορίζεται

ως μια κατάσταση, όπου δύο άτομα ή Οργανισμοί (π.χ. επιχειρήσεις, Κράτη) έχουν την ευκαιρία και το κοινό συμφέρον να συνεργαστούν με στόχο την αμοιβαία ωφέλεια, αλλά έχουν συγκρουόμενα ενδιαφέροντα για το πώς να συνεργαστούν. Από την μία, υπάρχει η κοινή επιθυμία των ατόμων για συμμετοχή σε μια αμοιβαία ευεργετική ανταλλαγή, αλλά από την άλλη, υπάρχει διαφωνία ως προς τους όρους της συγκεκριμένης ανταλλαγής.

Με άλλα λόγια, η διαπραγμάτευση είναι ένα πρόβλημα οικονομικής ανταλλαγής, το οποίο δύναται να αναλυθεί περαιτέρω σε ένα ζήτημα αποτελεσματικότητας – επίτευξη της καλύτερης δυνατής συμφωνίας και σε ένα δεύτερο ζήτημα διανομής – επίτευξη αμοιβαίας αποδεκτής συμφωνίας. Ο τρόπος διαπραγμάτευσης είναι οποιαδήποτε διαδικασία, όπως για παράδειγμα οι προσφορές και οι αντιπροσφορές που υποβάλλουν οι διαπραγματευτές, μέσω της οποίας οι φορείς προσπαθούν να διαμορφώσουν τους όρους της ανταλλαγής και να φθάσουν σε μια αμοιβαίως αποδεκτή συμφωνία.

Στο πλαίσιο αυτό, η εξώδικη επίλυση των διαφορών αποτελεί ένα κλασσικό παράδειγμα διαπραγματευτικού προβλήματος, καθώς υπάρχει ένας πωλητής (ο ενάγων), ένας αγοραστής (ο εναγόμενος), μια τιμή (το ποσό συμβιβασμού), και μια μεταφορά ιδιοκτησίας (ο εναγόμενος αγοράζει την αγωγή από τον ενάγοντα).

Πρέπει βέβαια να σημειωθεί, ότι η συμφωνία σε μια προδικαστική διαπραγμάτευση, ο συμβιβασμός, μπορεί να περιλαμβάνει, ανάλογα με την περίπτωση, και άλλους όρους πέρα από το χρηματικό ποσό που καταβάλει ο εναγόμενος στον ενάγοντα για να αποσύρει την αγωγή.

Το βασικό χαρακτηριστικό των άμεσων διαπραγματεύσεων κατά την προδικασία είναι, ότι οι ίδιοι οι αντίδικοι έχουν την ευθύνη όχι μόνο για την διαδικασία αλλά και για τους όρους της συμβιβαστικής λύσης.

Η διαδικασία των διαπραγματεύσεων είναι εθελοντική, άτυπη και χωρίς συγκεκριμένους κανόνες παρουσίασης των στοιχείων ή των επιχειρημάτων των διαπραγματευτών.

Συγκεκριμένα, η άμεση διαπραγμάτευση εξώδικης επίλυσης διαφορών είναι εθελοντική, υπό την έννοια, ότι τα αντιπαρτιθέμενα μέρη δεν είναι αναγκασμένα να διαπραγματευτούν ο ένας με τον άλλον. Ακόμα και στην περίπτωση όπου η απόπειρα εξώδικης επίλυσης είναι υποχρεωτική (όπως το άρθρο 214Α ορίζει), παραμένει στην διακριτική ευχέρεια των αντιδίκων να επιλέξουν τέτοιες στρατηγικές διαπραγμάτευσης ώστε να μην επιτευχθεί συμβιβαστική συμφωνία.

Σημειώνεται βέβαια, ότι ο άτυπος χαρακτήρας της διαδικασίας αποτελεί σημαντικό κίνητρο για την υιοθέτηση, από πλευράς αντιδίκων, στρατηγικών διαπραγμάτευσης που μπορούν να οδηγήσουν σε συμβιβαστική λύση.

Συγκεκριμένα, με δεδομένο, ότι ο στόχος της διαδικασίας των διαπραγματεύσεων είναι ένας αμοιβαία αποδεκτός συμβιβασμός, οι συμμετέχοντες έχουν την ελευθερία να διαμορφώσουν τους όρους της διαδικασίας και, κατ' επέκταση, να οδηγήσουν τις διαπραγματεύσεις σε μια συμβιβαστική λύση, η οποία να ικανοποιεί τις πραγματικές ανάγκες και τα ιδιαίτερα ενδιαφέροντα τους.

Σε περίπτωση αποτυχίας των διαπραγματεύσεων κατά την προδικασία, ακολουθείται η δικαστική διαδικασία. Το γεγονός αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς διαφοροποιεί σημαντικά την άμεση διαπραγμάτευση συμβιβαστικής λύσης από ένα απλό πρόβλημα διαπραγμάτευσης και επηρεάζει την διαπραγματευτική συμπεριφορά των αντιδίκων.

**Κατ' αρχήν, το βασικό κόστος** από την μη επίτευξη συμβιβασμού είναι η δαπάνη της δικαστικής διαδικασίας που θα ακολουθήσει. Συνεπώς, η απόφαση αποδοχής ή απόρριψης μιας προσφοράς ή αντιπροσφοράς κατά την διαδικασία των διαπραγματεύσεων θα πρέπει να αξιολογείται με γνώμονα, ότι το συνολικό κέρδος από την επίτευξη συμβιβασμού περιλαμβάνει το σύνολο των απαραίτητων δαπανών για την πραγματοποίηση της δίκης.

**Το δεύτερο στοιχείο διαφοροποίησης** είναι η αβεβαιότητα της δικαστικής απόφασης. Μολονότι η δικαστική απόφαση μπορεί να ομοιάζει, ως προς την ουσία, με την αντίστοιχη εξώδικη συμβιβαστική λύση (π.χ. μεταφορά χρημάτων από τον εναγόμενο στον ενάγοντα), χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη αβεβαιότητα και για τους δύο διαδίκους, ως προς την πιθανότητα να καταδικαστεί ο εναγόμενος και ως προς το μέγεθος του χρηματικού ποσού που τελικώς θα επιδικασθεί. Συνεπώς, κάθε διάδικος στηρίζεται σε μια υποκειμενική εκτίμηση της απόφασης του δικαστηρίου, γεγονός που θα πρέπει να συνυπολογίζεται στην διαδικασία των διαπραγματεύσεων.

Αυτά τα δύο ιδιαίτερα συστατικά αποκαλύπτουν διαφορές σημαντικές πτυχές των διαπραγματεύσεων κατά την προδικασία.

**Πρώτον, οι άμεσες διαπραγματεύσεις των διάδικων** για εξωδικαστικό συμβιβασμό πραγματοποιούνται «στη σκιά του νόμου», γεγονός που σημαίνει, ότι το εύρος των πιθανών συμβιβαστικών λύσεων περιορίζεται από το εύρος των πιθανών δικαστικών κρίσεων και την συνολική δαπάνη της δικαστικής διαδικασίας. Εάν, λοιπόν, οι αντίδικοι γνωρίζουν το εύρος των πιθανών δικαστικών αποφάσεων μπορούν να προσδιορίσουν με μεγαλύτερη ακρίβεια μια συμβιβαστική λύση και να αποφύγουν την δαπάνη των δικαστικών εξόδων. **Με άλλα λόγια, η τυποποίηση, κατά μια έννοια, των δικαστικών αποφάσεων και η προβλέψιμη έκβαση της δικαστικής διαδικασίας, αναπόφευκτα θα οδηγήσει σε μεγαλύτερο ποσοστό εξωδικαστικών συμβιβασμών.**

**Το δεύτερο σημαντικό στοιχείο των διαπραγματεύσε-**

**ων** κατά την προδικασία έχει να κάνει με το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής (**adverse selection**).

Συγκεκριμένα, ο ενάγων έχει μία αγωγή, την οποία μπορεί να αγοράσει ο εναγόμενος στην τιμή του συμβιβασμού. Εάν πραγματοποιηθεί η πώληση, ο ενάγων αποποιείται της διαφοράς μεταξύ της τελικής δικαστικής κρίσης και της δαπάνης της δικαστικής διαδικασίας. Παράλληλα, ο εναγόμενος κερδίζει το ποσό της δικαστικής κρίσης και της δίκης του δαπάνης από την διαδικασία της δίκης.

Το κύριο χαρακτηριστικό είναι, ότι οι αξιολογήσεις αμφοτέρων των διαδίκων του συμβιβασμού επηρεάζονται από έναν κοινό παράγοντα για τον οποίο είναι και οι δύο αβέβαιοι. Η αμοιβαία αβεβαιότητα των δύο συμβαλλόμενων μερών για ένα κοινό συστατικό και επειδή οι διάδικοι είναι τοποθετημένοι στις αντίθετες πλευρές της αγοράς, ως πωλητής και αγοραστής της αγωγής, **δημιουργεί έντονο κίνδυνο δυσμενούς επιλογής.**

**Στην πράξη, αυτός ο κίνδυνος εμφανίζεται ως αντιδραστική υποτίμηση (reactive devaluation) και ως μεταμέλεια (regret).** Η αντιδραστική υποτίμηση εμφανίζεται, όταν μια προσφορά, που κρίνεται γενναιόδωρη από μια πλευρά (π.χ. από τον ενάγοντα) ερμηνεύεται από την άλλη πλευρά (π.χ. από τον εναγόμενο) ως στοιχείο αδυναμίας που δικαιολογεί περαιτέρω απαιτήσεις για ακόμα πιο ευνοϊκούς όρους και οδηγεί στην απόρριψη της προσφοράς.

Ομοίως, η μεταμέλεια εμφανίζεται όταν γίνεται αποδεκτή η προσφορά κάποιου (π.χ. ο εναγόμενος αποδέχεται προσφορά του ενάγοντα), δείχνοντας, ότι θα μπορούσε να είχε γίνει αποδεκτή και μια λιγότερο γενναιόδωρη προσφορά. Η επικράτηση αυτών των συναισθηματικών αντιδράσεων δημιουργεί σημαντική διστακτικότητα στις διαπραγματευτικές επιλογές των αντιδίκων και συστολή στο σύνολο των διαθέσιμων διαπραγματευτικών τακτικών και στρατηγικών. Άμεση συνέπεια είναι η σημαντική μείωση στην πιθανότητα επιτυχούς έκβασης της διαδικασίας των άμεσων προδικαστικών διαπραγματεύσεων.

Με άλλα λόγια, το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής και οι συναισθηματικές αντιδράσεις της αντιδραστικής υποτίμησης και της μεταμέλειας αποτελούν ένα σημαντικό μειονέκτημα των άμεσων προδικαστικών διαπραγματεύσεων.

**Η αμοιβαία παραχώρηση του ελέγχου της διαπραγματευτικής διαδικασίας σε τρίτα πρόσωπα με εμπειρία στην διεξαγωγή διαπραγματεύσεων και ουδετερότητα ως προς το εκάστοτε αντικείμενο διαπραγμάτευσης είναι καλύτερη επιλογή για την μεγέθυνση του συνόλου των συμβιβαστικών λύσεων και αύξηση της πιθανότητας επιτυχούς έκβασης.**

**Το τρίτο σημαντικό στοιχείο των άμεσων προδικαστικών διαπραγματεύσεων** είναι, ότι οι προοπτικές για επίτευξη συμβιβαστικής συμφωνίας εξαρτώνται αποφασιστικά

από τις πληροφορίες και τις προσδοκίες των διαπραγματευτών για την δικαστική απόφαση. Συγκεκριμένα, για την εξέταση των δύο εναλλακτικών επιλογών, δηλαδή του εξώδικου συμβιβασμού και της δικαστικής διαδικασίας, κάθε πλευρά στηρίζεται σε μια αξιολόγηση των πιθανών εκβάσεων της δίκης. Αυτή η αξιολόγηση διενεργείται συνήθως από τον δικηγόρο, ο οποίος έχει την ειδική γνώση για τον καθορισμό των αποδεκτών συμβιβασμών.

Κάθε δικηγόρος παρέχει στον πελάτη του μια εκτίμηση της αναμενόμενης δικαστικής απόφασης, και έτσι προσδιορίζονται οι αποδεκτοί όροι ενός εξώδικου συμβιβασμού.

Οι εκτιμήσεις ως προς την δικαστική απόφαση μπορεί να είναι διαφορετικές για κάθε πλευρά, ανάλογα με την ιδιωτική πληροφόρηση, που κατέχει, την δημόσια πληροφόρηση, που υπάρχει και την προηγούμενη εμπειρία του δικηγόρου. Η διαφορά μεταξύ αυτών των εκτιμήσεων διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο καθώς είναι αυτή που καθορίζει την επιτυχία μιας συμβιβαστικής λύσης.

**Για παράδειγμα**, ας υποθεθεί, ότι συμβιβασμός επιτυγχάνεται όταν η απαίτηση του ενάγοντα είναι μικρότερη από την προσφορά του εναγόμενου και συμφωνείται ότι η διαφορά μοιράζεται ισόποσα μεταξύ των δύο προσφορών. Αυτό το σενάριο έχει ως χαρακτηριστικό γνώρισμα, ότι μετά από έναν συμβιβασμό κάθε διαπραγματευόμενο μέρος συνειδητοποιεί, ότι η προσφορά του ήταν πιο γενναιόδωρη από όσο χρειαζόταν και, ομοίως, μετά από μια αποτυχία συμβιβασμού κάθε πλευρά συνειδητοποιεί ότι μια πιο γενναιόδωρη προσφορά θα ήταν αποδεκτή και κερδοφόρα. Αυτό είναι μια εμφάνιση του φαινομένου της «μεταμέλειας», το οποίο είναι αναπόφευκτο στην άμεση διαπραγματευση καθώς με την ύστερη γνώση συνειδητοποιείται ότι μια άλλη στρατηγική θα ήταν καλύτερη.

Μια άλλη περίπτωση όπου εμφανίζεται η αίσθηση της «μεταμέλειας» είναι, όταν ένα διαπραγματευόμενο μέρος δεν αξιολογεί σωστά, ότι η προσφορά της άλλης πλευράς σηματοδοτεί την εκτίμησή του για την έκβαση της δικαστικής διαδικασίας. Περιέχει, δηλαδή, σημαντική πληροφόρηση για το προσδοκώμενο αποτέλεσμα της δίκης.

Ο ενάγων βλέπει την αποδοχή της προσφοράς του ως ένδειξη, ότι ο εναγόμενος υπολογίζει καλύτερη δικαστική απόφαση ενώ ο εναγόμενος βλέπει την αποδοχή ως ένδειξη μιας χειρότερης δικαστικής απόφασης.

Αυτά είναι κλασικές εκφάνσεις της δυσμενούς επιλογής, στην οποία μια προσφορά τείνει να γίνει αποδεκτή ευκολότερα στις λιγότερες ευνοϊκές περιστάσεις.

Γίνεται, λοιπόν, κατανοητό, ότι η δυσμενής επιλογή αποθαρρύνει τις γενναιόδωρες προσφορές συμβιβασμού και, γενικότερα, λειτουργεί ανασταλτικά στην επίτευξη συμβιβαστικής συμφωνίας. Το μέγεθος της επίδρασης εξαρτάται από τις παραμέτρους της εκάστοτε υπόθεσης.

### 3. Διαμεσολάβηση

Ο θεσμός της διαμεσολάβησης είναι ένας εναλλακτικός τρόπος εξώδικης επίλυσης διαφορών, ο οποίος χαρακτηρίζεται από την παρουσία ενός τρίτου ατόμου κοινής επιλογής, του διαμεσολαβητή. Ο διαμεσολαβητής, σε αντίθεση με έναν διαιτητή ή έναν δικαστή, δεν έχει καμία δικαιοδοσία να επιβάλει μια συμβιβαστική συμφωνία προς τακτοποίηση της διαφωνίας. Ο ρόλος του διαμεσολαβητή είναι επικουρικός και έχει ως στόχο τη διευκόλυνση των διαπραγματεύσεων, ώστε να επιτευχθεί μια αμοιβαία αποδεκτή συμβιβαστική λύση από τους ίδιους τους διαδίκους.

Στο πλαίσιο αυτό, ο θεσμός της διαμεσολάβησης δεν είναι τίποτα άλλο από μια διαδικασία έμμεσης και υποβοηθούμενης προδικαστικής διαπραγματεύσεως για συμβιβαστική επίλυση ιδιωτικών διαφορών.

Κατ' αντιστοιχία με την διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων, η διαμεσολάβηση είναι μια εθελοντική διαδικασία όπου τα διαπραγματευόμενα μέρη επιλέγουν, κατ' αρχήν, ένα κοινά αποδεκτό πρόσωπο που θα ενεργήσει ως βοηθός στην διαπραγματευτική διαδικασία.

Στο βαθμό που δεν υπάρχουν ούτε τυποποιημένες διαδικασίες ούτε σταθεροί κανόνες για την διεξαγωγή διαπραγματεύσεων, δεν θα μπορούσε να υπάρξει και ένας μοναδικός τρόπος διαμεσολάβησης.

Συνεπώς, η διαμεσολαβούμενη διαπραγματευση, ο τρόπος δηλαδή, με τον οποίον ο διαμεσολαβητής διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις κατά την προδικασία, είναι αναπόφευκτα άτυπη και μη δομημένη.

Ένας διαμεσολαβούμενος συμβιβασμός μπορεί **αφ' ενός** να απεικονίζει απλά την καθαρή προσδοκώμενη αξία της δικαστικής απόφασης **ή, αφ' ετέρου**, μπορεί να διαμορφωθεί ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες και τα συμφέροντα των συμβαλλόμενων μερών περιλαμβάνοντας όρους που είναι ανεξάρτητοι από νομικές διαφωνίες.

Άλλωστε, στο βαθμό, που ο συμβιβασμός είναι αμοιβαία αποδεκτός από τα αντιδίκους, δεν υπάρχει ανάγκη να ακολουθεί τους επίσημους νομικούς κανόνες ή να μιμείται την έκβαση μιας δικαστικής διαδικασίας. Εάν τα διαπραγματευόμενα μέρη είναι σε θέση να επιλύσουν την διαφωνία τους με την επίτευξη μιας διαμεσολαβούμενης συμφωνίας, η συμφωνία γίνεται εκτελέσιμη ως σύμβαση.

**Όμως ποια είναι τα πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης έναντι της διαδικασίας των άμεσων διαπραγματεύσεων;**

Στην θεωρητική βιβλιογραφία υποστηρίζεται κατ' αρχήν ότι ένας ειδικευμένος διαμεσολαβητής μπορεί συχνά να βοηθήσει τους αντιδίκους να φθάσουν σε μια συμβιβαστική λύση ακόμα και όταν οι άμεσες διαπραγματεύσεις έχουν αποτύχει. Επιπλέον, στις περιπτώσεις, όπου οι άμεσες δια-

πραγματεύσεις οδηγούν σε συγκεκριμένη συμβιβαστική λύση, ένας διαμεσολαβητής μπορεί να βοηθήσει τους αντιδίκους να επιτύχουν ακόμα καλύτερες συμφωνίες.

Με άλλα λόγια, η έκβαση της έμμεσης, διαμεσολαβούμενης διαπραγμάτευσης μπορεί συχνά να είναι ανώτερη κατά Pareto (κανένας από τους διαπραγματευτές δεν είναι σε χειρότερη θέση, ενώ παράλληλα μερικοί διαπραγματευτές βελτιώνουν την θέση τους) σε σχέση με την έκβαση της άμεσης διαπραγμάτευσης.

**Στη συνέχεια της συγκεκριμένης ενότητας θα αναλυθεί, πώς οι διαμεσολαβητές (που ενεργούν συγκεκριμένα ως διαμεσολαβητές και όχι ως κριτές ή σύμβουλοι) μπορούν να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα των διαπραγματεύσεων μεταξύ ορθολογικών αντιδίκων.**

Η ανάλυση των οφελών της διαμεσολάβησης είναι χρήσιμο να εστιάσει στους λόγους, που οι άμεσες διαπραγματεύσεις αποτυγχάνουν καθώς και στα εμπόδια επίτευξης αποτελεσματικών συμβιβαστικών λύσεων κατά την διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων.

Οι διαμεσολαβητές μπορούν να προσφέρουν διάφορες υπηρεσίες, καθώς και να διαφοροποιηθούν σημαντικά ως προς τις ακολουθούμενες διαδικασίες και πρακτικές. **Παραδείγματος χάριν**, μερικοί διαμεσολαβητές ενθαρρύνουν τη συμμετοχή των δικηγόρων στις συναντήσεις, ενώ άλλοι επιθυμούν να ελαχιστοποιήσουν τη συμμετοχή των δικηγόρων, ώστε να κρατήσουν το επίκεντρο των διαπραγματεύσεων στους ίδιους τους αντιδίκους.

Μερικοί διαμεσολαβητές στρέφουν τη διαδικασία στις δυνατές και αδύνατες νομικές θέσεις κάθε αντιδίκου, ενώ άλλοι δίνουν προτεραιότητα στα συμφέροντα και τις ανάγκες των δύο μερών και προσπαθούν να αποφύγουν τη συζήτηση και ανάλυση νομικών θεμάτων. Μερικοί διαμεσολαβητές αξιολογούν τις νομικές θέσεις του κάθε μέρους και πρόθυμα εκφράζουν άποψη για την πιθανή έκβαση της υπόθεσης στο δικαστήριο. Άλλοι διαμεσολαβητές αποφεύγουν οποιαδήποτε αξιολόγηση και εστιάζουν στην καθοδήγηση των αντιδίκων προς δημιουργικές επιλογές που εξυπηρετούν τα ιδιαίτερα ενδιαφέροντα τους.

Πολλοί διαμεσολαβητές βοηθούν τα διαπραγματευόμενα μέρη να κατανοήσουν τις ευκαιρίες και τους κινδύνους της δικαστικής διαδικασίας, ενώ παράλληλα εξετάζουν τις ανάγκες και τα ιδιαίτερα ενδιαφέροντά τους, ώστε να διαπιστωθεί, εάν υπάρχουν συγκεκριμένες εναλλακτικές επιλογές που θα μπορούσαν να αποτελέσουν τη βάση εξώδικου συμβιβασμού.

Αναφορικά με την ποικιλία εναλλακτικών υπηρεσιών θα πρέπει να σημειωθεί, ότι πολλές από αυτές τις υπηρεσίες θα μπορούσαν να εκτελεστούν και από τους συνηγόρους των διαδίκων, τους συμβούλους ή άλλους ουδέτερους κριτές. **Παραδείγματος χάριν**, μια σημαντική λειτουργία του

διαμεσολαβητή είναι να επιτελεί έναν ελεγκτικό ρόλο μεταβιάζοντας στους διαπραγματευτές το κόστος της αποτυχίας εύρεσης συμβιβαστικής λύσης και ενίοτε πιέζοντάς τους για την επίτευξη κάποιου συμβιβασμού.

Μια τέτοια λειτουργία όμως θα μπορούσε να εκτελεσθεί εξίσου καλά από έναν διαιτητή ή από έναν ειδικό σύμβουλο. Πράγματι, οι διαμεσολαβητές μπορούν να δημιουργήσουν αποδοτικότερες διαπραγματεύσεις με την παροχή ελέγχων και άλλων συναφών υπηρεσιών, αλλά αυτές οι υπηρεσίες δεν είναι αμιγώς διαμεσολαβητικές και έτσι δεν μπορούν να εξηγήσουν επαρκώς την αξία της διαμεσολάβησης.

**Στο πλαίσιο αυτό, η ανάλυση θα εστιάσει στον τρόπο με τον οποίο οι διαμεσολαβητές επιτυγχάνουν την συμβιβαστική επίλυση των διαφορών διαχέοντας την απαραίτητη πληροφόρηση και βελτιώνοντας τον τρόπο επικοινωνίας των δύο μερών κατά την διαδικασία των διαπραγματεύσεων.** Οι πραγματικές πρακτικές, που εφαρμόζουν οι διαμεσολαβητές ως προς τον τρόπο συζήτησης, ανταλλαγής απόψεων και διάχυσης πληροφοριών μεταξύ των αντιδίκων ποικίλλουν.

**Για παράδειγμα**, υπάρχει σημαντική διαφοροποίηση στο συνολικό χρόνο που αφιερώνουν διαφορετικοί διαμεσολαβητές για την πραγματοποίηση και τον συντονισμό κοινών συσκέψεις (συναντήσεις που παρευρίσκονται όλοι οι αντιδικοί) και στο χρόνο που αφιερώνουν σε ιδιωτικές συναντήσεις (χωριστές συναντήσεις με κάθε πλευρά). Σημειώνεται, ότι συναντήσεις αυτής της μορφής και η ροή των πληροφοριών που αυτές συνεπάγονται είναι πρακτικές που χαρακτηρίζουν την διαμεσολάβηση καθώς, από την μία, δεν μπορούν να υπάρξουν στην διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων και, από την άλλη, θεωρούνται ανάρμοστες πρακτικές για την δικαστική διαδικασία και την διαιτησία.

**Οι ιδιωτικές συναντήσεις είναι ιδιαίτερα σημαντικές, μεταξύ άλλων, καθώς θεωρούνται, ότι ενθαρρύνουν κάθε μέρος να μοιραστεί εμπιστευτικές πληροφορίες με το διαμεσολαβητή.** Παράλληλα, οι συναντήσεις αυτές επιτρέπουν στον διαμεσολαβητή να συλλέξει απαραίτητες πληροφορίες, να τις αξιολογεί, να τις φιλτράρει και να τροφοδοτεί τους διαπραγματευτές με επιλεγμένες πληροφορίες καθ' όλη τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων.

Η κατανομή του χρόνου, η αλληλουχία ιδιωτικών και κοινών συναντήσεων και η ροή των πληροφοριών σε αυτή την διαμεσολαβούμενη διαπραγμάτευση διευκολύνει και καθοδηγεί τους αντιδίκους στην διερεύνηση των εναλλακτικών δυνατοτήτων συμβιβαστικής επίλυσης της διαφοράς τους. Η πρακτική λοιπόν, που ακολουθούν οι διαμεσολαβητές βοηθά σημαντικά στην διάχυση της πληροφόρησης μεταξύ των διαπραγματευτών, αλλά δεν αιτιολογεί το

λόγο για τον οποίο πραγματοποιείται αυτή η καλύτερη διάχυση της πληροφόρησης κατά τη διάρκεια μιας διαμεσολαβούμενης διαπραγμάτευσης.

**Η οικονομική θεωρία προτείνει, ότι τα διαπραγματευόμενα μέρη μπορεί να μην καταλήξουν σε μια συμβιβαστική λύση επειδή μπορεί να έχουν διαφορετικές προσδοκίες για το αποτέλεσμα της δικαστικής διαδικασίας.**

Με αρκετά συγκλίνουσες προσδοκίες για την έκβαση της δικαστικής διαδικασίας, η θεωρία προτείνει ότι οι αντίδικοι θα επιλέξουν μια συμβιβαστική λύση, η οποία θα διαιρεί το οικονομικό όφελος από την αποφυγή της προσφυγής στο δικαστήριο ανάλογα με την διαπραγματευτική δύναμη του κάθε μέρους. Η προφανής ερώτηση είναι, εάν οι διαμεσολαβητές μπορούν να εξαλείψουν ή να μειώσουν τις διαφορετικές προσδοκίες, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου τα συμβαλλόμενα μέρη είτε αδυνατούν να το πετύχουν από μόνα τους, είτε μπορούν να το πετύχουν αλλά με μεγάλο κόστος. Εάν ένας διαμεσολαβητής είναι σε θέση να δημιουργήσει περισσότερο συγκλίνουσες προσδοκίες, ταχύτερα ή με χαμηλότερο κόστος, τότε μπορεί με αυτόν τον τρόπο να βοηθήσει την διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων και να δημιουργήσει τις συνθήκες για αποτελεσματικότερες συμβιβαστικές λύσεις.

Στην πράξη οι διαμεσολαβητές κοινοποιούν συχνά είτε άμεσα, είτε έμμεσα, τις πληροφορίες, τις οποίες συλλέγουν στις ιδιωτικές συναντήσεις με τους διαπραγματευτές. Με τις ιδιωτικές συναντήσεις, παραδείγματος χάριν, οι διαμεσολαβητές επιδιώκουν : **α)** να διαπιστώσουν εάν υπάρχει ένα φάσμα πιθανών συμβιβασμών **ή β)** να διακρίνουν ένα σύνολο όρων, που φέρνει τους διαπραγματευτές κοντά σε μια συμβιβαστική λύση.

Η αποκάλυψη, ότι υπάρχουν αμοιβαία αποδεκτές συμβιβαστικές λύσεις ή ότι ένα ιδιαίτερο σύνολο όρων μπορεί να γίνει αποδεκτό από την άλλη πλευρά ως βάση συμβιβασμού, έχει ως αποτέλεσμα την έμμεση μεταβίβαση σε κάθε διαπραγματευτή μέρους των πληροφοριών από τις ιδιωτικές συζητήσεις του διαμεσολαβητή με την άλλη πλευρά.

Η γνώση, εντούτοις, πως ένας διαμεσολαβητής μεταφέρει τις πληροφορίες που λαμβάνει κατά τη διάρκεια των ιδιωτικών συναντήσεων από το ένα διαπραγματευόμενο μέρος στο άλλο, διαμορφώνει και το μέτρο στο οποίο οι διαπραγματευτές θα είναι διατεθειμένοι να αποκαλύψουν αυτές τις πληροφορίες στον διαμεσολαβητή.

Ένας ουδέτερος διαμεσολαβητής μπορεί να διευκολύνει την ανταλλαγή ουσιαστικών πληροφοριών και να βελτιώσει την επικοινωνία μεταξύ των διαπραγματευόμενων μερών, βελτιώνοντας κατά συνέπεια την δυνατότητα των αντιδίκων να κατανοήσουν ο ένας τις αξιώσεις και τους ισχυρισμούς του άλλου.

Επιπλέον, ένας ουδέτερος διαμεσολαβητής μπορεί να αποτρέψει αντιλήψεις που οδηγούν τους διαδίκους σε υπερβολικά αισιόδοξες αξιολογήσεις της δικαστικής διαδικασίας. Συνεπώς, ο ρόλος του διαμεσολαβητή είναι σημαντικός για την μείωση της απόκλισης των προσδοκιών των διαδίκων σχετικά με την έκβαση της δικαστικής διαδικασίας, γεγονός που είναι σημαντικό για την βελτίωση της αποτελεσματικότητας των διαπραγματεύσεων.

Το θεωρητικό ερώτημα, που προκύπτει είναι, γιατί δύο ορθολογικοί διαπραγματευτές δεν μπορούν να ανταλλάξουν απ' ευθείας μεταξύ τους και χωρίς την παρέμβαση διαμεσολαβητή την απαραίτητη πληροφόρηση, έτσι ώστε να πετύχουν την απαραίτητη σύγκλιση των προσδοκιών τους.

**Πιο γενικά, γιατί οι διαπραγματευτές αποκαλύπτουν σε έναν διαμεσολαβητή ιδιωτικές πληροφορίες, που δεν θα αποκάλυπταν άμεσα στην άλλη πλευρά;**

Κατ' αρχήν, θα πρέπει να σημειωθεί, ότι μπορούν να δοθούν, και έχουν ήδη δοθεί, αρκετές ψυχολογικές εξηγήσεις που τεκμηριώνουν διαφοροποίηση στην συμπεριφορά διαπραγματευτών, όταν παρεμβαίνει ένας ουδέτερος διαμεσολαβητής. Αυτό, όμως, που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον είναι, ότι η δυναμική της στρατηγικής αλληλεπίδρασης απαιτεί την απόκρυψη ουσιαστικών πληροφοριών για την βελτίωση της προσωπικής θέσης του κάθε διαπραγματευτή στην διαδικασία των διαπραγματεύσεων.

Εντούτοις προκύπτει, ότι ο μηχανισμός της διαμεσολαβησης και ο ρόλος του διαμεσολαβητή στις ιδιωτικές συζητήσεις αντιμετωπίζει επιτυχώς αυτά τα στρατηγικά εμπόδια, γεγονός που βελτιώνει σημαντικά την διάχυση της πληροφόρησης και την αποδοτικότητα της διαπραγμάτευσης.

Το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής και η ανάγκη αποφυγής των κινδύνων, που δημιουργεί (αντιδραστική υποτίμηση και μεταμέλεια), αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα στρατηγικού εμποδίου για την μεταβίβαση πληροφόρησης στη διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων. Η θεωρητική οικονομική ανάλυση έχει αποδείξει, ότι οι διαμεσολαβητές μπορούν να μετριάσουν αυτά τα προβλήματα και να δημιουργήσουν αξία σε έμμεσες πλέον διαπραγματεύσεις, με τον έλεγχο και το χειρισμό της ροής πληροφοριών (αποβάλλοντας, μεταφράζοντας, ή ακόμα και δημιουργώντας πληροφορίες) μεταξύ των διαπραγματευόμενων μερών.

**Σε γενικές γραμμές, υπάρχουν τρεις τρόποι, με τους οποίους ένας διαμεσολαβητής μπορεί να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα της μεταβίβασης πληροφοριών στις έμμεσες διαπραγματεύσεις:**

**i)** με την δέσμευση, ότι οι διαπραγματευτές θα σταματήσουν, όταν προκύψει, ότι δεν υπάρχει κανένα περιθώριο συμβιβαστικής λύσης,

ii) με την δέσμευση για ισότιμη κατανομή του πλεονάσματος που προκύπτει από τον ενδεχόμενο συμβιβασμό, και

iii) με την δέσμευση, ότι θα μεταβιβαστούν ορισμένες πληροφορίες αν και όχι με απόλυτη ακρίβεια, από τις πληροφορίες που αποκαλύπτονται κατά την διάρκεια των ιδιωτικών συναντήσεων.

Κάθε μια από αυτές τις δεσμεύσεις – υποχρεώσεις επιτρέπει σε έναν διαμεσολαβητή να αυξήσει την ποσότητα και την ακρίβεια της αποκαλυφθείσας πληροφόρησης, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται μείωση του αντίκτυπου των ιδιωτικών πληροφοριών των διαπραγματευτών.

**Το τρίτο συμπέρασμα** –ότι οι διαμεσολαβητές μπορούν να ενισχύσουν την επικοινωνία με την προσθήκη της ανακρίβειας (ή του θορύβου)- έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Όταν ένας διαμεσολαβητής δεσμεύεται να μεταφέρει με σχετική ανακρίβεια τις ιδιωτικές πληροφορίες ενός διαπραγματευόμενου μέρους, ο διαμεσολαβητής επιτυγχάνει να προτρέψει αυτόν το διαπραγματευτή να κάνει ακριβέστερες κοινοποιήσεις στο διαμεσολαβητή, **επειδή η ανακρίβεια μεταφορά του διαμεσολαβητή μειώνει τη δυνατότητα της άλλης πλευράς να χρησιμοποιήσει την πληροφορία εις βάρος του αποκαλύπτοντα διαπραγματευτή.** Συνεπώς, η δέσμευση για μεταβίβαση μερικής πληροφόρησης, στην πραγματικότητα βελτιώνει σημαντικά το σύνολο της αποκαλυφθείσας πληροφόρησης.

Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις, όπως για παράδειγμα στις διαπραγματεύσεις κατά την προδικασία, η κοινή γνώση μπορεί να λειτουργήσει ως σημαντικό στρατηγικό εμπόδιο. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να ελέγξει το επίπεδο γνώσης και πληροφόρησης κατά την διαδικασία των διαπραγματεύσεων και να βελτιώσει την αποδοτικότητα αυτών.

Για παράδειγμα, μόνο με την διαμεσολάβηση μπορεί να επιτευχθεί, ότι αμφότερα τα διαπραγματευόμενα μέρη γνωρίζουν το γεγονός X και παράλληλα να αποφευχθεί η περαιτέρω γνώση της μορφής ότι ο A ξέρει ότι ο B ξέρει το X και ότι ο A ξέρει ότι ο B ξέρει ότι ο A ξέρει ότι ο B ξέρει το X και ούτω καθ' εξής. Αποδεικνύεται, ότι οι πρώτες πληροφορίες (σχετικά με την γνώση του γεγονότος X) μπορούν να διευκολύνουν στην πραγματικότητα μια συμβιβαστική λύση, ενώ αντίθετα υψηλότερο επίπεδο γνώσης θα οδηγούσε τις διαπραγματεύσεις σε αδιέξοδο, αφού θα γεννιότουσαν στρατηγικά εμπόδια.

Οι διαμεσολαβητές μπορούν να σπάσουν τη σύνδεση μεταξύ της μεταβίβασης της πρώτης πληροφόρησης και της πληροφόρησης υψηλότερου επιπέδου, προωθώντας κατά συνέπεια αποδοτικότερες διαπραγματεύσεις.

**Εκτός από αυτά τα παίγνιο-θεωρητικά πλεονεκτήματα**

**της διαμεσολάβησης,** μπορούν να υπάρξουν και άλλοι τρόποι, με τους οποίους οι διαμεσολαβητές μειώνουν τον κίνδυνο, που προκύπτει από την στρατηγική αλληλεπίδραση των διαπραγματευτών. Για παράδειγμα, ένα ή αμφότερα τα διαπραγματευόμενα μέρη μπορούν να υιοθετήσουν διάφορες «σκληρές τακτικές διαπραγμάτευσης» με την ελπίδα του καταναγκασμού της άλλης πλευράς να πληρώσει περισσότερο ή να δεχτεί λιγότερα. Τέτοιες όμως τακτικές μπορεί να αποκλείσουν τη δυνατότητα ανταλλαγής ουσιαστικής πληροφόρησης, που θα επέτρεπαν αφενός μεν συμβιβαστική επίλυση της διαφοράς και αφετέρου τη μεγέθυνση της συνολικής αξίας της διαπραγμάτευσης.

Στο βαθμό, που ένας διαμεσολαβητής είναι σε θέση να ενθαρρύνει τα διαπραγματευόμενα μέρη να συμμετάσχουν σε εποικοδομητική συνεργασία για την αντιμετώπιση της υπό διαπραγμάτευση διαφωνίας και την ανεύρεση συμβιβαστικής λύσης, μπορεί να επηρεάσει τις τακτικές διαπραγμάτευσης των δύο μερών οδηγώντας τα σε τακτικές που αυξάνουν τόσο την αξία όσο και την πιθανότητα της συμβιβαστικής λύσης.

#### 4. Συμπεράσματα

Η ανάλυση επιχειρήσε να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των δύο διαφορετικών διαδικασιών εναλλακτικής επίλυσης διαφορών, δηλαδή τη διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων και τη διαδικασία των διαμεσολαβούμενων διαπραγματεύσεων, εστιάζοντας στις δομές επικοινωνίας των εναλλακτικών διαδικασιών και στο ρόλο που διαδραματίζει η ιδιωτική πληροφόρηση των διαδίκων.

**Βασικό συμπέρασμα είναι,** ότι οι ασυμμετρίες στην πληροφόρηση των διαδίκων δημιουργούν σημαντικά στρατηγικά εμπόδια στην επίτευξη συμβιβαστικής συμφωνίας στην διαδικασία των άμεσων διαπραγματεύσεων.

Η ύπαρξη ενός ουδέτερου και αμερόληπτου διαμεσολαβητή μπορεί να διορθώσει τις ατέλειες του μηχανισμού διαπραγματεύσεων και να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα των συμβιβαστικών συμφωνιών.

**Θέση της εργασίας είναι, ότι οι διαμεσολαβητές επιτυγχάνουν αποτελεσματικότερες διαπραγματεύσεις και ότι μια διαμεσολαβούμενη μέθοδος Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών είναι ανώτερη από μια διαδικασία άμεσης διαπραγμάτευσης.**

Πρακτικά αυτό το συμπέρασμα προτείνει, ότι οι άμεσες προδικαστικές διαπραγματεύσεις δεν είναι ικανοποιητικές και ότι απαιτείται μια αυστηρότερη διαμόρφωση των διαμεσολαβούμενων προδικαστικών διαδικασιών διαπραγμάτευσης για έξω-δικαστική επίτευξη συμβιβασμών.