

ΣΥΝΗΓΟΡΟΣ

ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ & ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

ΕΤΟΣ 17ο - ΤΕΥΧΟΣ 98
ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2013
Τιμή τεύχους: 18 €

CHECK LIST

Υπερχρεωμένα Φυσικά Πρόσωπα
Διαδικαστικές ενέργειες και προθεσμίες
για αιτήσεις προ και μετά τον Ν 4161/2013

Συνταγματική η έκτακτη εισφορά
του Ν 3758/2009 στα εισοδήματα
του 2007

Μνημόνιο, οικονομική κρίση και ΕΣΔΑ

Δημόσιο και μνημονιακές υποχρεώσεις
Διαθεσιμότητα, εφεδρεία, κινητικότητα,
κατάργηση θέσεων και ειδικοτήτων

Εξόφληση οφειλών στους
ασφαλιστικούς φορείς

Συνέντευξη

Δ. Τριανταφύλλου - M. Schonewille
«Δεν έχουμε την πολυτέλεια να χάσουμε
την ευκαιρία της διαμεσολάβησης»

ISSN 1108-2739



12007/98-07-08-2013

ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

- ΕΠΙΚΑΙΡΑ ΘΕΜΑΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ■ ΑΓΓΛΙΚΗ ΝΟΜΙΚΗ ΟΡΟΛΟΓΙΑ - Νέος Κύκλος
- Ο ΠΑΡΑΣΤΑΤΗΣ ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ ΣΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ■ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΞΩΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΛΥΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΔΙΑΦΩΡΩΝ
- Η ΠΟΙΝΙΚΗ ΔΙΚΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ ■ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥΣ - Επίπεδο Α'
- FACEBOOK ΓΙΑ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥΣ - Νέο ■ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥΣ - Επίπεδο Β'



Συνέντευξη στους:

Μαρίνα Τσικουρή και Αντώνη Καρατζά

ΔΗΜΗΤΡΑ Κ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ - MANON SCHONEWILLE

Δεν έχουμε την πολυτέλεια να χάσουμε την ευκαιρία της διαμεσολάβησης

Ως ADR (Alternative ή για άλλους Appropriate Dispute Resolution), προσδιορίζεται όλο το φάσμα των διαδικασιών που, όταν εφαρμοστούν, υπηρετούν παραπληρωματικά την επίλυση των διαφορών, ως εναλλακτικές ή ενδεικνυόμενες διαδικασίες της παραδοσιακής αντιδικίας στα δικαστήρια. Σε αυτές περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων και η Διαμεσολάβηση, η Διαιτησία και η Διαπραγμάτευση. Η σημερινή συζήτηση είναι αφιερωμένη στη Διαμεσολάβηση.

Who is Who

• **Manon SCHONEWILLE**, Ιδρυτικό μέλος και Εταίρος της Toolkit Company, του ACB Foundation και της Δικηγορικής εταιρίας Schonewille & Schonewille που ειδικεύεται στη διαχείριση συγκρούσεων καθώς και στα περισσότερα είδη Διαμεσολάβησης. Έχει εκπαιδευτεί στις ΗΠΑ, τη Μ. Βρετανία, Αυστρία, Ολλανδία κ.ά. (Harvard, CEDR, WCRC, Toolkit Company). Ασχολείται επί σειρά ετών με την εκπαίδευση και πρακτική της διαμεσολάβησης στην Ευρώπη με έδρα την Ολλανδία αλλά και τις ΗΠΑ, τη Μέση Ανατολή και την Αφρική. Έχει συγγράψει σειρά βιβλίων, μελετών και άρθρων για τη διαμεσολάβηση, ενώ συμμετέχει ως τακτικό μέλος επιτροπών σε forum, ινστιτούτα και διεθνείς οργανισμούς όπως American Bar Association, International Mediation Institute κ.ά.

• **Δήμητρα Κ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ**, Δικηγόρος Θεσσαλονίκης, Διαμεσολαβήτρια και Σύμβουλος διαπραγματεύσεων. Είναι advanced Εκπαιδευτρια Διαμεσολάβησης, Εκπαιδευτρια εκπαιδευτών διαμεσολάβησης και JAMS Foundation Weinstein International Fellow από το 2011. Έχει εκπαιδευτεί σε Πανεπιστήμια και διεθνείς Εκπαιδευτικούς φορείς στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ (Harvard, Pepperdine, Hastings, Toolkit Company, ADRgroup, Konflikt Kultur, SSR κ.α). Αρθρογραφεί συχνά και έχει συμμετάσχει ως συγγραφέας σε διάφορες επιστημονικές εκδόσεις στο πεδίο των ADR. Έχει εργαστεί ως ερευνήτρια στα πλαίσια χρηματοδοτούμενων ερευνητικών προγραμμάτων από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Επί πλέον προσκαλείται συχνά και συμμετέχει ως εισηγήτρια σε διεθνή συνέδρια, επιστημονικές ημερίδες, εκπαιδεύσεις και έργα (projects) στην Ευρώπη, τις ΗΠΑ και την Ασία.

ΣΥΝ: Κυρία Τριανταφύλλου είστε Δικηγόρος, Διαπιστευμένη Διαμεσολαβήτρια, Εκπαιδύτρια Διαμεσολάβησης και τακτικό μέλος της Επιτροπής Πιστοποίησης Διαμεσολαβητών (κατ' άρθρο 6 παρ. 1 Ν 3898/2010) του Υπουργείου Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων. Πείτε μας ποιο ήταν το κίνητρο για την ενασχόλησή σας με τη διαμεσολάβηση και ποιοι οι σταθμοί για σας στην πορεία αυτή.



Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Η ενασχόλησή μου με τη νομική υποστήριξη επιχειρήσεων στις εμπορικές δραστηριότητες και την ανάπτυξή τους με συνεργασίες

και συμπράξεις σε εθνικό και διεθνές επίπεδο και η μέριμνά μου να μπορώ να ανταποκριθώ καλύτερα κι αποτελεσματικότερα στις ιδιαίτερες αυτές ανάγκες των πελατών μου εξασφαλίζοντάς τους κέρδη, εξοικονομώντας τους δαπάνες, αποσοβώντας κοστοβόρες περιπέτειες και διασφαλίζοντάς τους σταθερές και μακρόβιες συνεργασίες με έφερε αρχικά κοντά στο πεδίο των διαπραγματεύσεων (ως deal making και ως επιλυτική προσέγγιση), της διαχείρισης κρίσης και της λήψης αποφάσεων σαν αντικείμενο εξειδίκευσης, μελέτης και ενασχόλησης από το 2003. Όταν φτάσεις εκεί, έχεις ανακαλύψει τα ADR και τη διαμεσολάβηση. Η Διαμεσολάβηση και τα ADR εν γένει είναι οι «φυσικές ανάγκες» της επιχειρηματικότητας και προσαπαιτούμενα για την υποδομή και την ανάπτυξή της. Το πολυετές «ταξίδι» μου ενδελεχούς και διεπιστημονικής γνωριμίας με το πεδίο αυτό άρχισε από τη Βρετανία, μετά τις ΗΠΑ σε διάφορα πανεπιστήμια και των δύο ακτών, την Ολλανδία, την Αυστρία, τη Γερμανία, την Ελβετία, τη Γαλλία, τη Ρωσία, την Κίνα και η αναζήτηση δεν σταματά. Είναι διαρκής...

Ο βασικός σταθμός για την πορεία μου ήρθε το 2011 και ήταν η επιλογή μου, ως JAMS Foundation Weinstein International Fellow, από το JAMS, τον μεγαλύτερο ιδιωτικό οργανισμό Επίλυσης και παροχής υπηρεσιών Διαμεσολάβησης και Διαιτησίας στις ΗΠΑ και διεθνώς. Μου δόθηκε η δυνατότητα να μελετήσω από κοντά εφαρμογές του θεσμού στα Δικαστήρια της California, τα Community Boards, τα σχολεία και αλλού. Παράλληλα είχα την ευκαιρία να εργαστώ κοντά σε κορυ-

φαίους ειδικούς της Επίλυσης στα γραφεία του JAMS στο Los Angeles, τη Santa Monica, το San Francisco και τη Νέα Υόρκη. Κυρίως όμως είχα το προνόμιο να εργαστώ κοντά στη μικρή ομάδα επίλεκτων συνεργατών του οραματιστή του JAMS και πρώην Δικαστή Daniel Weinstein σε πολύ σύνθετες, πολυμερείς και υψηλής διακύβευσης υποθέσεις. Το «Σχολείο Weinstein» αποτέλεσε για μένα τη μύηση στην Τέχνη των ADR και γνώθη γι' αυτό βαθιά ευγνώμων.

ΣΥΝ: Κα Schonewille είστε νομικός, Διαμεσολαβήτρια του JAMS International, πρόεδρος του ACB Foundation, εταίρος της Toolkit Company (TC) και της δικηγορικής εταιρίας Schonewille & Schonewille, Σχεδιάστρια προγραμμάτων εκπαίδευσης στον τομέα των ADR, συγγραφέας βιβλίων για τη διαμεσολάβηση και τις διαπραγματεύσεις, έχετε διατελέσει πρόεδρος διεθνών επιτροπών οργανισμών, όπως της Διεθνούς Επιτροπής του τομέα Επίλυσης Διαφορών του American Bar Association και διατελείτε μέλος της Γνωμοδοτικής Επιτροπής του International Mediation Institute. Ασχολείστε με τη Διαμεσολάβηση από τα πρώτα χρόνια που ο θεσμός έγινε γνωστός στην ηπειρωτική Ευρώπη. Ποια ήταν η αφορμή γι' αυτό;



M. SCHONEWILLE: Τελειώνοντας τη νομική σχολή του Πανεπιστημίου Groningen ακολούθησα παραδοσιακά τη δικηγορική καριέρα παρέχοντας νομική συμβουλή κυρίως σε επιχειρήσεις. Δεν άργησα να φτάσω στο συμπέρασμα ότι οι λύσεις που μπορούσα να παράσχω νομικά ήταν πεπερασμένες... Είναι κάποιες στιγμές στη ζωή μας που «ανοίγει ένα παράθυρο» στη σκέψη μας: ένας πελάτης μου, επιχειρηματίας, όταν του παρουσίασα τις δυνατότητες που του παρείχε ο νόμος για τη διευθέτηση της υπόθεσής του στο δικαστήριο, μου είπε: «Κοιτάξτε δεσποινίς, αυτά που μου λέτε δεν με συμφέρουν. Εγώ θα λύσω το θέμα μου αλλιώς. Θα το λύσω... εμπορικά!». «Και πολύ καλά θα κάνετε!», ήταν η απάντησή μου. Η πραγματικότητα είναι ότι το αντικείμενο αυτό της δουλειάς μου μέσα από την παραδοσιακή πρακτική δεν ανταποκρινό-

ταν απόλυτα στην «ευρηματική» μου κλίση. Όταν στη συνέχεια μου δόθηκε η ευκαιρία για μία υποτροφία ασκουμένης στον τομέα του marketing στη Γερμανία, αποφάσισα να γνωρίσω το χώρο αυτό, όπου εξελίχτηκα σύντομα σε στέλεχος και εργάστηκα σε πολυεθνικές όπως η Nestlé και η Schering. Ήμουν η brand manager των smarties - ξέρετε, τις μικρές σοκολατένιες πολύχρωμες καραμέλες. Διετέλεσα international marketing manager. Στα πλαίσια αυτής μου της ιδιότητας και προερχόμενη από την Ολλανδική μητρική, όπου θεωρούμουν ουδέτερη, με καλούσαν να μεσολαβήσω σε διαπραγματεύσεις διευθέτησης διαφόρων θεμάτων που ανέκυπταν ανάμεσα στα παραρτήματα που είχαμε σε διάφορες χώρες. Αποδείχτηκα πολύ καλή στον τομέα αυτό και πολύ αποδοτική για την εταιρία, ώστε πολύ σύντομα η διαχείριση αυτών των διαπραγματεύσεων συμπεριλήφθηκε παραπλεύρως και ατύπως στα καθήκοντά μου, δεδομένου μάλιστα ότι με ενθουσίαζε και με χαροποιούσε πολύ η ενασχόλησή μου αυτή. Τότε ήρθε η δεύτερη στιγμή να «ανοίξει ένα ακόμη παράθυρο» στη σκέψη μου, όταν ένας συνάδελφός μου είπε: «Ξέρεις, γι' αυτό που κάνεις τόσο επιτυχημένα κάποιοι στις ΗΠΑ πληρώνονται!». Κι έτσι βρέθηκα στις ΗΠΑ, όπου ξεκίνησα από το National Conflict Resolution Center του San Diego, που ήταν πολύ πρωτοποριακό στον τομέα συνδυάζοντας και πρακτική εξάσκηση. Ήταν στα μέσα του '90, το 1995, και από τότε εντρυφώ, ερευνώ, διδάσκω, προάγω, εξελίσσω και συγγράφω για τα ADR.

ΣΥΝ: Σήμερα δυόμισι χρόνια μετά την έναρξη ισχύος του Ν 3898/2010 (Δεκέμβριος 2010) για τη διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις και ενάμισι χρόνο μετά το ΠΔ 123/2011 (Δεκέμβριος 2011) που ρύθμισε θέματα που αφορούν το φορέα κατάρτισης διαμεσολαβητών, τις προϋποθέσεις που πρέπει να έχει ο εκπαιδευτής διαμεσολαβητών, καθώς και το πρόγραμμα εκπαίδευσης και κατάρτισης των Διαμεσολαβητών πόσοι και ποιοι φορείς κατάρτισης διαμεσολαβητών υπάρχουν;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Θα αναφερθώ σε αυτούς με τη χρονική σειρά λειτουργίας τους. Πρώτο συστάθηκε το Κέντρο Διαμεσολάβησης Πειραιώς (ΚΕ.ΔΙ.Π.), το οποίο από τον Ιανουάριο του 2013 λειτουργεί παρέχοντας εκπαίδευσης Βασικής εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών στα ελληνικά, Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών Διαμεσολαβητών στα αγγλικά,



καθώς επίσης έχει εξαγγείλει και εκπαίδευση Παραστατών Διαμεσολάβησης στα ελληνικά. Στη συνέχεια τον Απρίλιο συστάθηκε το Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Θεσσαλονίκης παρέχοντας εκπαιδεύσεις Βασικής εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών στα αγγλικά με ταυτόχρονη διερμηνεία. Από τον Ιούνιο λειτουργεί το Αθηναϊκό Κέντρο Κατάρτισης και Εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών (ΑΚΚΕΔ) ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ παρέχοντας εκπαιδεύσεις Βασικής εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών στα αγγλικά με ταυτόχρονη διερμηνεία. Και τα τρία παραπάνω κέντρα κατάρτισης βασίζουν την εκπαίδευσή τους σε αναγνωρισμένα προγράμματα της Ευρώπης (Ολλανδία, Βρετανία).

ΣΥΝ: Κα Schonewille, έχετε πάρει μέρος σε πολλά διεθνή projects για την εφαρμογή της Διαμεσολάβησης. Πιστεύετε ότι η Διαμεσολάβηση θα πετύχει στην Ελλάδα;

M. SCHONEWILLE: Οι νέες εξελίξεις και ειδικά η αλλαγή νοοτροπίας χρειάζονται χρόνο. Ωστόσο, οι καλές πρακτικές που ακολουθήθηκαν αλλού, καθώς και τα τυχόν λάθη που έγιναν είναι καλοί «οδηγοί» που συντομεύουν τη διαδρομή. Η χρυσή συνταγή δεν υπάρχει. Αναζητείται και από τα αρμόδια θεσμικά όργανα της ΕΕ, για την εξασφάλιση της επιτυχίας της εφαρμογής του θεσμού. Η εισαγωγή της διαμεσολάβησης χρήζει επιμέλειας με εστίαση στην ποιότητα και πολλή υποστήριξη ειδικά από το Υπουργείο Δικαιοσύνης, τους Δικηγορικούς Συλλόγους και τους χρήστες του επιχειρηματικού κόσμου. Εδώ στην Ελλάδα έχετε τη μοναδική περίπτωση ότι όλοι αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες εκ του νόμου είναι υποχρεωμένοι να συνεργαστούν για την εφαρμογή της διαμεσολάβησης. Αυτό προσφέρει πολλές ευκαιρίες για ένα πολλά υποσχόμενο «ταξίδι» που θα προσπορίσει αξία, θα τονώσει την οικονομία και θα δημιουργήσει κοινωνική αλλαγή. Και όλα αυτά με την αλλαγή του τρόπου που αντιμετωπίζονται οι διαφορές και εργάζονται οι δικηγόροι. Με δεδομένη τη συμμετοχή των παραγόντων - «κλειδιά», το νόμο για τη διαμεσολάβηση, την ενεργή υποστήριξη του Υπουργείου Δικαιοσύνης και παρατηρώντας ότι οι άνθρωποι που πρωτοστατούν σε αυτήν την αλλαγή είναι αφιερωμένοι σε αυτήν με ενθουσιασμό, είμαι πεπεισμένη ότι η διαμεσολάβηση θα έχει επιτυχία στην Ελλάδα και θα φέρει αλλαγή και αποτελέσματα.

ΣΥΝ: Εσείς και Τριανταφύλλου; Συμφωνείτε; Θα θέλατε να μας πείτε τη δική σας άποψη;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Νομίζω ότι η Ελλάδα έχει βρει τη χρυσή συνταγή. Είναι η υποχρεωτική παρουσία των δικηγόρων στη διαμεσολάβηση. Είμαστε η μόνη χώρα στην ΕΕ που έχει προβλέψει κάτι τέτοιο. Ενδεχομένως να αντιμετωπιζόμαστε επικριτικά προς το παρόν γι' αυτό. Θέλω να πιστεύω ότι η εισαγωγή του θεσμού στην Ελλάδα με την πολύτιμη συμμετοχή των δικηγόρων, που είναι σημαίνοντες παράγοντες της διαδικασίας, θα αποδείξει σε όσους είναι σκεπτικοί ότι αυτή η διαφορά θα κάνει εν τέλει και τη διαφορά στα αποτελέσματα της εφαρμογής του θεσμού. Είναι ένα στοίχημα αυτό για εμάς, που αγαπάμε το θεσμό και οραματιζόμαστε την αλλαγή που περιέγραψε προηγουμένως η κα Schonewille: να κάνουμε το ελληνικό μοντέλο να πετύχει.

ΣΥΝ: Τι είναι η διαμεσολάβηση; Πιστεύετε ότι είναι πρόκληση ή ευκαιρία για τους δικηγόρους;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Η διαμεσολάβηση είναι μία διαδικασία επιβοηθούμενης διαπραγματεύσεως με σκοπό την επίλυση μίας διαμάχης με τη βοήθεια ενός αμερόληπτου τρίτου μέρους. Η διαμεσολάβηση είναι και η πρόκληση και η ευκαιρία για τους δικηγόρους ειδικότερα λόγω του νομικού τους υπόβαθρου και των περιορισμών του νόμου από τη μία πλευρά σε σχέση με το ευέλικτο της διαδικασίας της διαμεσολάβησης στα διάφορα στάδια αυτής από την άλλη. Οι δικηγόροι έχουν συνηθίσει να σκέφτονται και να ενεργούν ως ακολούθως: Γεγονός/πραγματικά περιστατικά + εφαρμοστέος νόμος = Αποτέλεσμα. Το επιδιωκόμενο είναι το καθήκον της «αναζήτησης της αλήθειας» βασισμένης σε «αντικειμενικά κριτήρια». Ο ΝΕΟΣ νομικός συλλογισμός (New legal syllogism) υπαγορεύει: Γεγονότα/πραγματικά περιστατικά + εφαρμοστέος νόμος (αντικειμενικά πρότυπα) + ενδιαφέροντα όλων των εμπλεκόμενων μερών (υποκειμενικά πρότυπα) = όλα μαζί διαμορφώνουν το αποτέλεσμα. Η διαμεσολάβηση προσφέρει στους δικηγόρους την ευκαιρία, διατηρώντας τη νομική τους γνώση και αντίληψη, να προσθέσουν μία επιπλέον οπτική («καλωδίωση») θα χαρακτηριζόταν από τη νευροεπιστήμη) για την επίλυση της διαμάχης, συμπεριλαμβάνοντας στην προσπάθεια επίλυσης τα υποκείμενα της διαμάχης θέματα των εμπλεκόμενων μερών και κοιτάζοντας το πραγματικό υποκείμενο/κρυμμένο «πρόσωπο» της διαμάχης. Τα γεγονότα, ο νόμος(οι), οι θέσεις αποτελούν στη διαμάχη μόνο την



κορυφή του παγόβουνου. Αυτό που προκάλεσε και κλιμάκωσε τη διαμάχη είναι η «απόδοση/μετάφραση» σε νομικό πλαίσιο των υποκείμενων θεμάτων όπως: η παρεξήγηση/παράνοση, οι αντιλήψεις, τα ενδιαφέροντα/συμφέροντα, οι ανησυχίες/αγωνίες, τα συναισθήματα, τα πιστεύω, οι αξίες, οι ανάγκες και οι φόβοι. Αυτά διαμορφώνουν τη διαμάχη. Εάν επιλύσεις μόνο την κορυφή του παγόβουνου, αλλά δεν λάβεις υπόψη τα υποκείμενα, υφέρποντα θέματα, δεν θα επιλύσεις το πραγματικό πρόβλημα, δεν θα φτάσεις στη ρίζα αυτού.

ΣΥΝ: Έγινε αναφορά προηγουμένως στο «Νέο» Δικηγόρο («Δικηγόρο Νέας αντίληψης») του 21ου αιώνα. Μπορείτε να μας πείτε περισσότερα γι' αυτό;

M. SCHONEWILLE: Το 2008, ένας Βρετανός καθηγητής της νομικής, ο Richard Susskind, πρόβλεψε ότι η δουλειά των δικηγόρων στις επόμενες δεκαετίες θα αλλάξει δραματικά, καθώς οι πελάτες θα θέλουν να πληρώσουν χρήματα για υπηρεσίες που επιφέρουν προσιθέμενη αξία. Ισχυρίστηκε ότι «...Οι δικηγόροι χρειάζεται να σκεφτούν πιο δημιουργικά, με φαντασία και επιχειρηματικά σχετικά με τον τρόπο κατά τον οποίο θα μπορούν και θα έπρεπε να συμβάλουν στις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους και στη ραγδαία μεταλλασσόμενη οικονομία και κοινωνία».

ΣΥΝ: Ποια είναι τα οφέλη που προσπορίζει η διαμεσολάβηση στους πελάτες;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Πέρα από την εξοικονόμηση δαπανών και την ενδεχόμενη αρνητική έκβαση της δικαστικής διαμάχης, υπάρχει ένας ακόμα πολύ πιο σημαντικός λόγος για τον οποίο συνιστάται η διαμεσολάβηση. Το αποτέλεσμα, η εξαχθείσα έκβαση είναι καλύτερη, η συμφωνία διαρκεί περισσότερο καθώς οι άνθρωποι κατά κανόνα συμμορφώνονται καλύτερα με συμφωνίες που διαμορφώνουν οι ίδιοι, ιδίως όταν διαφυλάσσονται οι σχέσεις. Επιπλέον η διαδικασία συχνά εξοικονομεί χρόνο και χρήματα. Πάνω από όλα όμως: τα μέρη έχουν τη διαμάχη «στα χέρια τους», διατηρώντας απόλυτο έλεγχο τόσο στη διαδικασία όσο και στο αποτέλεσμα, σε αντίθεση με την περίπτωση της υπαγωγής της διαφοράς και την ανάθεση της επίλυσης αυτής σε ένα τρίτο πρόσωπο.

ΣΥΝ: Θα αποπειραθώ να θέσω ένα ερώτημα αμφισβήτησης που σίγουρα θα το έχετε ακούσει από αρκετούς συναδέλφους σας: «Τι είναι αυτό που κάνετε εσείς, ως διαμεσολαβητές, το οποίο δεν μπορώ να κάνω ή δεν κάνω ήδη ως δικηγόρος κατά την προσπάθεια επίτευξης εξωδικαστικής συμφωνίας κατά τον χειρισμό των υποθέσεών μου;»

M. SCHONEWILLE: Στη διαμεσολάβηση, την επιβηθούμενη δηλαδή διαπραγμάτευση, συμμετέχει το ουδέτερο και αμερόληπτο τρίτο πρόσωπο, που μπορεί να μιλήσει κατ' ιδίαν με καθένα από τα μέρη εμπιστευτικά και μπορεί να βρει τα υποκείμενα «κρυμμένα» ενδιαφέροντα των μερών, πάνω στα οποία θα μπορέσει να «οικοδομηθεί» η λύση. Ο καταλυτικός αυτός παράγοντας εκλείπει στις απευθείας διαπραγματεύσεις ακόμη και στις πιο καλόπιστα διεξαγόμενες.

ΣΥΝ: Πείτε μας λιγα λόγια για την Παράσταση στη διαμεσολάβηση (Mediation Advocacy), ως επιμέρους εξειδίκευση στο πεδίο των ADR και γιατί είναι σημαντική.

M. SCHONEWILLE: Οι δικηγόροι θα παίξουν έναν πρωταγωνιστικό ρόλο στην ανάπτυξη της διαμεσολάβησης στην Ελλάδα και στο επαγγελματικό ήθος και πρακτική που θα διαμορφωθεί για το νέο αυτό λειτουργήμα και κατ' άλλους επάγγελμα (είναι κι αυτό διεθνώς αντικείμενο δημοσίου διαλόγου). Για τις εσωτερικές διαφορές η δικηγορική ιδιότητα είναι προαπαιτούμενο για τους διαμεσολαβητές. Επιπροσθέτως οι διαμεσολαβητές απαιτείται να ακολουθήσουν ειδικά προγράμματα κατάρτισης και πιστοποιούνται μετά από αξιολόγησή τους από σχετική εξεταστική επιτροπή. Επιπλέον αυτού, επιφυλάσσεται ακό-

μα ένας σημαντικός ρόλος για τους Έλληνες δικηγόρους στη διαμεσολάβηση: Για όλες τις διαμεσολαβήσεις –εσωτερικές και διασυνοριακές– προβλέπεται υποχρεωτική παράσταση δικηγόρου. Ο δικηγόρος, προκειμένου να εκπροσωπήσει με επαγγελματισμό τον πελάτη του, χρειάζεται επιπλέον δεξιότητες και εξειδικευμένη γνώση στο αντικείμενο. Η παραδοσιακή ικανότητα της κατ' αντιπαράθεσης «δικαστηριακής» παράστασης δεν σου εξασφαλίζει τη δυνατότητα να αξιοποιήσεις στο έπακρο τη διαδικασία της διαμεσολάβησης. Η παράσταση στη διαμεσολάβηση είναι η «τέχνη» της εκπροσώπησης του πελάτη σου, ως δικηγόρος στη διαδικασία της διαμεσολάβησης και προϋποθέτει εκπαίδευση και ειδικές δεξιότητες, όπως όλα τα υπόλοιπα εργασιακά αντικείμενα του δικηγόρου. Είναι μία «τέχνη» που συχνά υποτιμάται και μερικοί δικηγόροι μπαίνουν στον πειρασμό να σκεφτούν ότι δεν είναι καν «τέχνη». Παρόλα αυτά, είναι ένα νέο πεδίο εξειδίκευσης για το νομικό επάγγελμα. Όσο περισσότερο γνώστης στο αντικείμενο και με διαμεσολαβητική επάρκεια είναι ο δικηγόρος, τόσο περισσότερο επιτυχημένα και με επαγγελματισμό θα διεξαχθεί η διαμεσολάβηση.

Το Διεθνές Ινστιτούτο Διαμεσολάβησης (IMI) έχει αναγνωρίσει τη σπουδαιότητα αυτής της επαγγελματοποίησης (ας μου επιτρέψετε να προβώ σε αυτόν το χαρακτηρισμό για να μεταφέρω την προσέγγισή του) και έχει αναπτύξει κριτήρια για την πιστοποίηση της επάρκειας των γνώσεων και των δεξιοτήτων των παραστατών στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, με πρόγραμμα πιστοποίησης

που δημοσίευσε προσφάτως. Έχουμε συνδράμει στην εκπόνηση του όλου ερευνητικού έργου (2012-2013), προσωπικά, ως πρόεδρος και η Δήμητρα, ως μέλος αυτής της διεθνούς ενδεκαμελούς ομάδας δράσης που συνέστησε για το σκοπό αυτό το IMI (IMI mediation advocacy International Task Force) [<http://imimediation.org/advocacy-taskforce>].

ΣΥΝ: Μιλάμε δηλαδή για μία νέα εξειδίκευση στο δικηγορικό λειτουργήμα με ζήτηση από τους πελάτες;

M. SCHONEWILLE: Οι μεγάλες εταιρίες αναζητούν συνεργασία με γραφεία που στο δυναμικό τους περιλαμβάνουν και δικηγόρους με εξειδίκευση στα ADR. Έχω υπόψη μου πολυεθνική εταιρία που πρόσφατα διέκοψε τη συνεργασία της με εκείνα τα δικηγορικά γραφεία με τα οποία συνεργαζόταν στην Ευρώπη, τα οποία δεν είχαν στις τάξεις τους «αξιόμαχους» ειδικούς των ADR. Είναι μία ένδειξη που όμως κλίνει να γίνει τάση.

ΣΥΝ: Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η προσφυγή στη διαμεσολάβηση είναι υποχρεωτική;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Οι περιπτώσεις αυτές προβλέπονται ρητά από το νόμο και αφορούν τις ακόλουθες περιπτώσεις: (i) όταν διαταχθεί η διαμεσολάβηση από Δικαστήριο Κράτους Μέλους και (ii) όταν υφίσταται υποχρέωση διαμεσολάβησης δυνάμει του εθνικού μας Δικαίου. Η πρώτη περίπτωση αφορά διασυνοριακές διαφορές, ενώ η δεύτερη εσωτερικές. Στην Ελλάδα δεν προβλέπεται υποχρεωτική υπαγωγή στη διαμεσολάβηση,



International Mediation Institute
www.imimediation.org

- Μη κερδοσκοπικό Ίδρυμα που έχει συνιδρυθεί από το JAMS, το American Arbitration Association/ICDR, το Singapore Mediation Centre, το Singapore International Arbitration Centre, το Netherlands Mediation Institute, το Bahrain Chamber of Dispute Resolution, το International Chamber of Commerce.
- Αναπτύχθηκε από τους χρήστες για τους χρήστες: Nestlé, Northrop Grumman, General Electric GE, Shell, κ.λπ.
- Γνωμοδοτικό Συμβούλιο: Λόρδος Woolf (UK), Καθ. William Ury (US), Tommy Koh (Singapore); Πρώην Υπουργός Ales Zalar (Slovenia), κ.λπ.
- Ανεξάρτητη Επιτροπή προτύπων: Think tank 70 ειδικών από 30 χώρες
- Διάφορες Ομάδες Δράσης/Εργασίας, μεταξύ των οποίων για την Παράσταση στη Διαμεσολάβηση (Mediation Advocacy) => Κριτήρια επάρκειας γνώσεων και δεξιοτήτων για τους Παραστατές/Συμβούλους στη Διαμεσολάβηση (Mediation Advocates/Advisors) κ.ά.

τουλάχιστον προς το παρόν, όπως π.χ. προβλέπεται στην Ιταλία για κάποιες κατηγορίες διαφορών.

ΣΥΝ: Τι θα λέγατε εάν κάναμε τη διαμεσολάβηση υποχρεωτικό πρώτο βήμα πριν την κατάθεση αγωγής ή τη συζήτηση αυτής στο δικαστήριο; Πιστεύετε ότι αυτό θα ήταν καλή ιδέα; Ιδίως με την υφιστάμενη κατάσταση των γεμάτων πινακίων και τον προσδόκιμο χρόνο εκδίκασης των εκκρεμοσών υποθέσεων.

M. SCHONEWILLE: Το θέμα της υποχρεωτικότητας της υπαγωγής στη διαμεσολάβηση από τη φιλοσοφική του άποψη αποτελεί αντικείμενο πολύ ενδιαφέρουσας δημόσιας συζήτησης στην παγκόσμια κοινότητα των ADR με διιστάμενες εκπεφρασμένες απόψεις. Από την άποψη της οικονομικής σφαιράς, η προσέγγιση θα ήταν διαφορετική. Ένα θέμα προς διερεύνηση θα ήταν πόσος χρόνος και πόσα χρήματα θα εξοικονομούνταν με την απόπειρα της διαμεσολάβησης πριν το δικαστήριο. Πρώτα από όλα δεν είναι όλες οι υποθέσεις πρόσφορες για διαμεσολάβηση και κατά δεύτερο δεν καταλήγει κάθε υπόθεση σε επίτευξη συμφωνίας. Η διαμεσολάβηση στην Ευρώπη μπορεί συνοπτικά να χαρακτηριστεί ως ένα «παράδοξο». Σε όσες χώρες εφαρμόζεται η διαμεσολάβηση, επιτυγχάνονται υψηλά ποσοστά επίτευξης συμφωνίας και συμμόρφωσης. Σύμφωνα με τις μέσες τιμές που προέκυψαν για την Ευρώπη από μια έρευνα που χρηματοδότησε η ΕΕ το 2010, ο μέσος δείκτης επίτευξης συμφωνίας επίλυσης είναι 75% (70% όταν αυτή είναι υποχρεωτική- 80% όταν αυτή είναι οικειοθελής). Αλλά ο μέσος όρος χρήσης διαμεσολάβησης αποτελεί το 0,5% όλων των δικαστικών υποθέσεων. Ο αριθμός υπολογίζεται βάσει του εκτιμώμενου αριθμού διαμεσολαβήσεων στην Ευρώπη προς τον αριθμό των υποθέσεων που κατατίθενται στο δικαστήριο (διαμεσολαβήσεις/υποθέσεις που κατατίθενται). Υπολογίζοντας με το μέσο αυτό δείκτη επίτευξης συμφωνίας επίλυσης του 75%, με την εξαχθείσα από την έρευνα μέση χρονική διάρκεια δικαστικής διαδικασίας τις 548 ημέρες και τη μέση χρονική διάρκεια διαμεσολάβησης τις 87 ημέρες, προκύπτει ότι η σταθμισμένη μέση τιμή στην Ευρώπη του επιπλέον χαμένου χρόνου είναι 224 ημέρες και αυτό αποδίδεται ως αποτέλεσμα της απουσίας διαμεσολάβησης προ της προσφυγής σε δίκη. Αυτή μάλιστα προκαλεί επιπρόσθετη αύξηση των δικαστικών εξόδων κατά 32%.

Πολλοί, ιδίως εκείνοι που βλέπουν τη διαμεσολάβηση σαν ενδεχόμενη «απειλή» στην τρέχουσα επαγγελματική τους δικηγορική δραστηριότητα, θα επιχειρηματολογούσαν επίσης λέγοντας πως, εάν κάθε υπόθεση υπόκειτο σε διαμεσολάβηση, ο δείκτης επιτυχίας δεν θα ήταν 75%, όπως είναι τώρα, αλλά πολύ χαμηλότερα. Οι δικηγόροι «νέας αντίληψης» τότε θα μπορούσαν να ρωτήσουν: Πόσο ανεπιτυχής έχει τα περιθώρια να είναι η διαμεσολάβηση προκειμένου να έχει ακόμα νόημα να αποπειράται κανείς αυτήν πριν φτάσει στα δικαστήρια; Δηλαδή, τι δείκτη επιτυχίας χρειαζόμαστε; Το νεκρό σημείο (break even point) στην ΕΕ για το δείκτη επιτυχίας, όπως έχει καταδείξει η παραπάνω έρευνα, προκειμένου να εξοικονομείται χρόνος συγκριτικά με την επιλογή να φτάσει κανείς στο δικαστήριο είναι 19%. Εάν τουλάχιστον στο 19% των υποθέσεων επιτευχθεί επίλυση, τότε η υποχρεωτική διαμεσολάβηση επιφέρει εξοικονόμηση χρόνου. Ως προς την εξοικονόμηση κόστους, το ποσοστό κατ' ελάχιστον δείκτη επιτυχίας που βρέθηκε ότι χρειάζεται, είναι 25%. Συμπεραίνοντας, η σύστασή μου σε όλους τους πελάτες μου και τους δικηγόρους τους είναι: Προσπαθήστε τη διαμεσολάβηση πριν πάτε στα δικαστήρια. Έχει πραγματικά νόημα για εσάς από επιχειρηματική/οικονομική άποψη.

ΣΥΝ: Κα Τριανταφύλλου ποια είναι η γνώμη σας; Είναι η Διαμεσολάβηση μία λύση στα γεμάτα πινακία όπως συχνά διατυπώνεται;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Οποσδήποτε εφόσον αποτελέσει κύρια επιλογή των διαδίκων να συντελέσει σημαντικά στην ελάφρυνση αυτών και τη σύνθεσή τους από υποθέσεις που πραγματικά χρειάζονται να κριθούν από το Δικαστήριο για να επιλυθούν. Νομίζω όμως ότι «αδικούμε» τη διαμεσολάβηση όταν την βλέπουμε μόνο ως λύση στο παραπάνω θέμα. Η διαμεσολάβηση κρύβει στη δυναμική της προστιθέμενη αξία που δίνει λύσεις «κομμένες και ραμμένες» στις ανάγκες των μερών με δυνατότητα «διεύρυνσης της πίτας». Επίσης βλέπουμε και μονοδιάστατα και το ίδιο το πρόβλημα. Χρειάζεται να αλλάξει η γενικότερη νοοτροπία που έχουμε και που είναι να αποφεύγουμε να αναλαμβάνουμε την ευθύνη των διαφορών μας και την επίλυση αυτών από εμάς τους ίδιους.

ΣΥΝ.: Ποια είναι η δεσμευτικότητα της επιτευχθείσας τελικής συμφωνίας της διαμεσολάβησης;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ: Μετά το πέρας της διαδικασίας της διαμεσολάβησης, το Πρακτικό Διαμεσολάβησης, που συντάσσει ο διαμεσολαβητής, υπογράφεται από τον διαμεσολαβητή, τα μέρη και τους πληρεξουσίους δικηγόρους τους. Το πρωτότυπό του κατατίθεται, με επιμέλεια του διαμεσολαβητή, εφόσον ένα τουλάχιστον των μερών του το ζητήσει, στη Γραμματεία του Μονομελούς Πρωτοδικείου της περιφέρειας, όπου διεξήχθη η διαμεσολάβηση. Από την κατά τα ανωτέρω κατάθεσή του, το Πρακτικό Διαμεσολάβησης, εφόσον περιέχει συμφωνία των μερών για ύπαρξη αξίωσης που μπορεί να εκτελεστεί αναγκαστικά, αποτελεί τίτλο εκτελεστό σύμφωνα με το άρθρο 904 παρ. 2 (γ) του ΚΠολΔ. Στην Ελλάδα, εφόσον έχει υπογραφεί το πρακτικό, που περιέχει τη συμφωνία των μερών, αρκεί να ζητήσει την κατάθεσή του στη Γραμματεία του Δικαστηρίου έστω και ένα μόνο από τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αυτό θεωρείται, ως πρόβλεψη διασφάλισης των συμφωνηθέντων σε ενδεχόμενη υπαναχώρηση, κακοπιστία ή ακόμη και στην επιτήδεια τακτική ενός ή περισσοτέρων μερών μετά από την υπογραφή του Συμφωνητικού. Κατά τη γνώμη μου η ασφαλιστική δικλείδα είναι αυτή καθαυτή η διαδικασία, εφόσον διεξάγεται υποδειγματικά, ως προς τις αρχές της, την ακρίβεια της διάγνωσης της υπαχθείσας διαμάχης, τον προσήκοντα σχεδιασμό της, την προσφορότερη επιλογή του μοντέλου της διαμεσολάβησης και την κατ' επέκταση ενδελεχμένη επιλογή του διαμεσολαβητή, τον ορθό έλεγχο του περιβάλλοντος επιρροής και όλους εκείνους τους παράγοντες που την επηρεάζουν και τη διαμορφώνουν. Με λίγα λόγια, όταν η διαμεσολάβηση διεξάγεται με τον παραπάνω πρότυπο τρόπο, η διαμορφωθείσα κατά τα παραπάνω συμφωνία των μερών «στέκεται από μόνη της» και δεν χρειάζεται να αναζητηθεί η αναγκαστική εκτέλεσή της. Η δικονομική πρόβλεψη είναι πολύτιμα επικαλυπτική και αξιοποιείται κατ' εξαίρεση εφόσον είναι αναγκαίο και όχι κατά κανόνα.

ΣΥΝ: Θα θέλατε να κλείσετε αυτήν την κουβέντα με μία φράση;

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ. Ναι. Στην Ελλάδα δεν έχουμε πια την πολυτέλεια να χάσουμε την ευκαιρία αυτή της διαμεσολάβησης.

ΣΥΝ: Σας ευχαριστούμε για αυτήν την ιδιαίτερα διαφωτιστική συζήτηση.

Δ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ - M. SCHONEWILLE. Και εμείς σας ευχαριστούμε. 