



## ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ - ΕΕΔ και ο ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ - ΟΠΕΜΕΔ ευχαριστώ σας γνωρίζουν ότι η εκδήλωση, που έλαβε χώρα διαδικτυακά την 8<sup>η</sup> Μαρτίου 2021, στα πλαίσια της οποίας έγινε η έβδομη Διάλεξη του Δεύτερου Κύκλου Διαλέξεων για την Διαμεσολάβηση, που διοργανώνουν, στέφθηκε με μεγάλη επιτυχία.

Συντονίστρια ήταν η Πρόεδρος της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ, κυρία **Κατερίνα Κωτσάκη**, η οποία καλωσόρισε τον ομιλητή, **κύριο Charles Middleton-Smith**, Δικηγόρο από το 1978, Διαμεσολαβητή εκπαιδευθέντα από το CEDR το 1998, ο οποίος επελέγη μεταξύ των leading Διαμεσολαβητών από το Ευρετήριο 500, Εκπαιδευτή Διαμεσολαβητών, CMC Registered mediator 2021. Ο κύριος Middleton-Smith έκανε μια ιδιαίτερος χρήσιμη Διάλεξη, με θεματική:

### *«Negotiation in Commercial Mediation from the Mediator's perspective»*

Ο κ. Middleton-Smith με σαφή και εμπειριστατωμένο λόγο, αποτέλεσμα της κατάρτισης και μακρόχρονης εμπειρίας του στη Διαμεσολάβηση, αναφέρθηκε στο ρόλο του Διαμεσολαβητή στο στάδιο των διαπραγματεύσεων. Ένα από τα πλέον σημαντικά, αν όχι το σημαντικότερο, στάδια της διαδικασίας της Διαμεσολάβησης.

Ο κ. Middleton-Smith επισήμανε ότι επιτυχημένη Διαμεσολάβηση δεν είναι εκείνη που απλώς καταλήγει σε μια συμφωνία, αλλά εκείνη που καταλήγει σε συμφωνία που ικανοποιεί τα μέρη. Και εδώ έρχεται ο ρόλος του Διαμεσολαβητή. Τι μπορεί να κάνει ένας Διαμεσολαβητής όταν κανένα από τα μέρη δεν κάνει προσφορά αναρωτήθηκε ο κ. Middleton-Smith. Μια λύση θα μπορούσε να είναι να εξηγήσει στα μέρη (στις κατ' ιδίαν συναντήσεις) ότι αυτός που κάνει πρώτος μια πρόταση, θέτει τον τόνο της διαπραγμάτευσης και, με τον τρόπο αυτό, να προκαλέσει την υποβολή μιας πρότασης και από το άλλο μέρος.

Την ίδια στιγμή, βέβαια, -επισήμανε ο ομιλητής- ο Διαμεσολαβητής πρέπει να επιδιώξει η πρώτη πρόταση / προσφορά να είναι αξιοπρεπής. Να προσπαθήσει, δηλαδή, να αποφευχθεί μια

πρόταση η οποία θα είναι προσβλητική για το άλλο μέρος. Κάτι τέτοιο μπορεί να οδηγήσει την Διαμεσολάβηση σε άδοξο τέλος.

Ακολούθως ο κ. Middleton-Smith αναφέρθηκε στην ιδιαίτερη σημασία που έχει η δημιουργία από τον Διαμεσολαβητή, κλίματος εμπιστοσύνης και επικοινωνίας (*trust and rapport*). Η εμπιστοσύνη, τόνισε, κτίζεται –μεταξύ άλλων– μέσω του επαγγελματισμού, της προετοιμασίας, αλλά και της γνώσης λεπτομεριών της υπόθεσης (κάτι που στέλνει στα μέρη το μήνυμα ότι ο Διαμεσολαβητής ενδιαφέρεται για την υπόθεση, άρα σέβεται τα μέρη), του σεβασμού των μερών, της τήρησης των αρχών της εμπιστευτικότητας κλπ. Από την άλλη μεριά, η επικοινωνία, τόνισε, κτίζεται –μεταξύ άλλων– από τον τόνο της φωνής, τον ρυθμό του, τη διαχείριση των συναισθημάτων κλπ.

Στη συνέχεια, ο κ. Middleton-Smith αναφέρθηκε σε τεχνικές που μπορεί να χρησιμοποιήσει ο Διαμεσολαβητής ώστε να συνεχιστεί η διαπραγμάτευση από τα μέρη, όταν αυτή δείχνει ότι έχει βαλτώσει. Τεχνικές, όπως, το *risk assessment* και το *reality testing*. Τι κάνουμε, αναρωτήθηκε, όταν τα μέρη έχουν φτάσει σε ένα σημείο που τα μέρη θέλουν μεν την επίλυση της διαφοράς τους, αλλά υπάρχει ακόμα απόσταση μεταξύ τους; Μια λύση θα μπορούσε να είναι η συνάντηση του Διαμεσολαβητή μόνο με τους αμέσως ενδιαφερόμενους, αν τα μέρη είναι φυσικά πρόσωπα ή τους εκπροσώπους τους, αν τα μέρη είναι νομικά πρόσωπα, χωρίς την παρουσία των πληρεξουσίων δικηγόρων τους. Όπως μάλιστα χαρακτηριστικά είπε, στην περίπτωση αυτή ο ίδιος «κάθεται σε μια άκρη» και αφήνει τα μέρη να μιλήσουν και να ανοιχθούν. Συνήθως με θετικά αποτελέσματα ...

Τέλος, τον κ. Middleton-Smith απασχόλησαν δύσκολες καταστάσεις, στις οποίες μπορεί να βρεθεί ο Διαμεσολαβητής όπως, π.χ. τι μπορεί να κάνει ο Διαμεσολαβητής όταν το μέρος πηγαίνει στη Διαμεσολάβηση με κακή πίστη και με μοναδικό σκοπό να «ψαρέψει» πληροφορίες χωρίς πραγματική διάθεση για επίλυση της διαφοράς; Τι μπορεί να κάνει ο Διαμεσολαβητής όταν το ένα μέρος εκμεταλλεύεται τη δεσπόζουσα θέση του και, ουσιαστικά, «απειλεί» το άλλο π.χ. λέγοντας ότι η προσφορά είναι μία και μοναδική και μάλιστα ότι αυτή ισχύει για ελάχιστον χρόνο (π.χ. 10 λεπτά); Η απάντηση, βεβαίως, δεν είναι εύκολο να δοθεί, εξαρτάται από τις εκάστοτε συνθήκες. Όπως τόνισε ο κ. Middleton-Smith, η θέση και ο ρόλος του Διαμεσολαβητή είναι δύσκολος στις περιπτώσεις αυτές, απαιτεί εμπειρία και καλή αξιολόγηση της κάθε επιμέρους περίπτωσης. Αυτό, όμως, που σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να κάνει ο Διαμεσολαβητής είναι να εμπλακεί στο όποιο «παιχνίδι» του κάθε μέρους. Πρέπει να αρνείται να προβαίνει σε ενέργειες που αντίκεινται στο ρόλο του, να διατηρεί την αξιοπρέπειά του, τον επαγγελματισμό του και, εν ανάγκη, ακόμα και να διακόψει τη διαδικασία.

Ακολούθησε εκτενής συζήτηση και τέθηκαν ουσιαστικές ερωτήσεις από όσες και όσους παρακολουθούσαν τη Διάλεξη, στις οποίες ο ομιλητής απάντησε πρόθυμα δίνοντας σαφείς απαντήσεις.

Άλλη μια φορά, ευχαριστούμε θερμότατα τον κύριο Charles Middleton-Smith και εκ μέρους της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ και εκ μέρους του ΟΠΕΜΕΔ, για την τιμή που μας έκανε να μας παρουσιάσει μια τόσο ενδιαφέρουσα και εποικοδομητική Διάλεξη, η οποία διατήρησε αμείωτο το ενδιαφέρον του ακροατηρίου, από την αρχή μέχρι το τέλος.

Λόγω Καθαράς Δευτέρας, η επόμενη Διάλεξη θα γίνει στις 22 Μαρτίου 2021, στις 6.30μμ. Σχετική Ανακοίνωση θα δημοσιευθεί έγκαιρα.

Αθήνα, 9 Μαρτίου 2021

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ  
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

ΟΠΕΜΕΔ