



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΝΗΠΙΑΓΩΓΩΝ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

«Επιστήμες της Αγωγής: Εκπαίδευση στη Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού»

Μεταπτυχιακή Διπλωματική εργασία με θέμα:

**Η ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΩΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΣ  
ΤΡΟΠΟΣ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΕΚΤΟΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ  
ΚΑΙ Η ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ  
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΟ 4640/2019**

Μεταπτυχιακή φοιτήτρια: **Βάια Γούλα (Α.Ε.Μ. 949)**

Επιβλέπων καθηγήτρια: **κ. Σωτηρία Τριαντάρη**

**ΚΟΖΑΝΗ 2020**

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ:**

Με την ολοκλήρωση αυτής της διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω την καθηγήτρια μου κ. Σωτηρία Τριαντάρη για την πολύτιμη συμβολή της στην διαμόρφωση του θέματος της παρούσας εργασίας μου αλλά και για την υποστήριξη της και την καθοδήγηση της κατά την συγγραφή της. Ευχαριστίες θα ήθελα επίσης να εκφράσω στον κ. Θεμιστοκλή Λαζαρίδη και στην κ. Ευδοξία Κοτσαλίδου που με τίμησαν με τη συμμετοχή τους στην τριμελή επιτροπή μου.

Ακόμη, οφείλω να ευχαριστήσω τους διδάσκοντες καθηγητές και το σύνολο του διδακτικού προσωπικού στο Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, **«Επιστήμες της Αγωγής: Εκπαίδευση στη Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού»** του Παιδαγωγικού Τμήματος Νηπιαγωγών του Πανεπιστημίου Δυτικής Μακεδονίας, για τις γνώσεις που μου προσέφεραν κατά την διάρκεια των σπουδών μου.

## **ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ**

Copyright © Βάια Γ. Γούλα 2020.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα. Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν τον συγγραφέα και μόνο.

## **ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ**

**Όνοματεπώνυμο: Βάια Γ. Γούλα**

**A.E.M.: 949**

**Ηλεκτρονική διεύθυνση: vagia.goula@gmail.com**

**Έτος εισαγωγής: 2017**

**Τίτλος διπλωματικής εργασίας:** «Η Διαμεσολάβηση ως εναλλακτικός και επικοινωνιακός τρόπος επίλυσης διαφορών εκτός δικαστικού συστήματος και η ενεργοποίηση της Υποχρεωτικότητας σε υποθέσεις σύμφωνα με το νέο νόμο 4640/2019»

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η παρούσα εργασία δεν αποτελεί προϊόν λογοκλοπής, είναι προϊόν αυστηρά προσωπικής εργασίας, η βιβλιογραφία και οι πηγές που έχω χρησιμοποιήσει, έχουν δηλωθεί κατάλληλα με παραπομπές και αναφορές. Τα σημεία όπου έχω χρησιμοποιήσει ιδέες, κείμενο ή/και πηγές άλλων συγγραφέων, αναφέρονται ευδιάκριτα στο κείμενο με την κατάλληλη παραπομπή και η σχετική αναφορά περιλαμβάνεται στο τμήμα των βιβλιογραφικών αναφορών με πλήρη περιγραφή. Επισημαίνεται πως η συγκεκριμένη επιλογή βοηθά στον περιορισμό της λογοκλοπής διασφαλίζοντας έτσι το/τη συγγραφέα.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη .....	5
Abstract .....	6
Λέξεις κλειδιά .....	6
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup></b>	
1. Ιστορικό υπόβαθρο της Διαμεσολάβησης .....	7
2. Η Ρητορική και ο Συμβουλευτικός λόγος ως το υπόβαθρο της Διαμεσολάβησης ...	9
2.1. Γένεση της ρητορικής .....	9
3. Αριστοτελικό υπόβαθρο .....	11
3.1. Βίος του Αριστοτέλη .....	11
3.2. Αριστοτελική ρητορική .....	12
3.3. Συμβουλευτικός λόγος .....	13
4. Ρητορικές τεχνικές στη διαμεσολάβηση .....	14
4.1. Ιστορικά στοιχεία.....	14
4.2. Η τεχνική της πειθούς.....	17
4.3. Ο κοινωνικός ρόλος της ρητορικής .....	18
4.4. Συσχετισμός Ρητορικής και Διαμεσολάβησης .....	20
5. Ο επικοινωνιακός ρόλος της διαμεσολάβησης .....	20
5.1. Το επιχείρημα ως επικοινωνιακή αλληλεπίδραση .....	20
5.2. Η επιχειρηματολογία ως εργαλείο διαμεσολάβησης .....	21
5.3. Είδη επικοινωνίας στη διαμεσολάβηση .....	22
5.4. Η συμβολή της επικοινωνίας στη διαμεσολάβηση και τα οφέλη της.....	23
5.5. Η Υποχρεωτικότητα της διαμεσολάβησης ως ευκαιρία επικοινωνίας.....	25
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup></b>	
1. Εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών .....	25
2. Διαιτησία ως τρόπος επίλυσης υποθέσεων .....	26
2.1. Διαιτητές .....	27
2.2. Πλεονεκτήματα Διαιτησίας .....	27
3. Διαφορές Διαιτησίας – Διαμεσολάβησης .....	28
4. Διαμεσολάβηση ως τρόπος επίλυσης υποθέσεων .....	28
4.1. Η ανάπτυξη της διαμεσολάβησης .....	28
4.2. Τι είναι η διαμεσολάβηση; (διάφοροι ορισμοί) .....	29
4.3. Τύποι Διαμεσολάβησης .....	30

4.4. Συμφωνία, διαπραγματεύσιμη από τα εμπλεκόμενα μέρη .....	31
4.5. Πότε η διαμεσολάβηση είναι ακατάλληλη ή κατάλληλη .....	32
5. Διαμεσολάβηση σε Συγκρούσεις .....	32
6. Απόρρητο της διαμεσολάβησης .....	34
7. Τα πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης .....	35
8. Μοντέλα διαμεσολάβησης .....	37
9. Η επιλογή του σωστού διαμεσολαβητή .....	38
9.1. Ο διαμεσολαβητής .....	40
9.2. Ουδέτερος διαμεσολαβητής .....	42
9.3. Ο «σωστός τρόπος» της διαμεσολάβησης .....	43
9.4. Χαρακτηριστικά ενός αποτελεσματικού διαμεσολαβητή .....	43
9.5. Οι ρόλοι του διαμεσολαβητή .....	44
10. Διαμεσολάβηση και Νομοθεσία στην Ελλάδα και στην Ευρώπη .....	45
10.1. Ελληνική Νομοθεσία .....	46
11. Υποχρεωτική διαμεσολάβηση .....	47
11.1. Συμβάσεις – Συμφωνητικά .....	47
11.2. Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία Διαμεσολάβησης - Υπαγόμενες διαφορές .....	48
11.3. Προσφυγή στη διαμεσολάβηση .....	50
11.4. Κριτική, Αντιδράσεις και Θετικά της Υποχρεωτικότητας .....	50
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup></b>	
1. Παράδειγμα: Διαμεσολάβηση μιας κατασκευαστικής διαφοράς.....	52
2. Παράδειγμα: Ιδιοκτησιακή και οικονομική διαφορά .....	54
Βιβλιογραφία .....	58

## Περίληψη

Η ανάγκη των ανθρώπων να επιλύουν τις διαφορές τους εξωδικαστικά, γεννιέται στην αρχαιότητα και ακμάζει στις σύγχρονες κοινωνίες δίνοντας τη δυνατότητα να αξιοποιηθούν τεχνικές και εργαλεία επικοινωνίας, που συντομεύουν τις διαδικασίες, ξεπερνούν εμπόδια και παράγουν λύσεις ισορροπίας και συναινετικού συμβιβασμού. Οι εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών - alternative dispute resolution, ADR, προάγουν το φιλικό διακανονισμό παίζοντας σημαντικό ρόλο στην επικοινωνία και την ποιότητα της επίλυσης των υποθέσεων και συντελούν στην πραγματική αναβάθμιση του συνολικού συστήματος διευθέτησης των διαφορών.

Η προσφυγή στη διαμεσολάβηση δίνει στα εμπλεκόμενα μέρη την επιλογή ενός πολιτισμένου τρόπου επικοινωνίας για την επίλυση της υπόθεσής τους. Είναι μια υποβοηθούμενη διαδικασία διαπραγμάτευσης όπου εναλλακτικά και με ευελιξία, αντιμετωπίζουν μέσω του ειδικού μεσολαβητή τη διαφορά τους βασιζόμενοι στις γνώσεις του, στην εμπειρία του και στις τεχνικές που χρησιμοποιεί. Τα αποτελέσματα έρχονται σύντομα, χωρίς μεγάλη οικονομική δαπάνη γι αυτούς με μια κοινά αποδεκτή συμφωνία που πιθανόν να αποκαταστήσει και τη μεταξύ τους σχέση.

Στο πρώτο κεφάλαιο αυτής της εργασίας, εξετάζονται ο συσχετισμός της διαμεσολάβησης με τη ρητορική μέσα από το συμβουλευτικό λόγο και την πειθώ. Γίνεται ιστορική αναδρομή στη γένεση της ρητορικής και στο Αριστοτελικό υπόβαθρο, αναλύεται η «τέχνη της πειθούς» και ο κοινωνικός ρόλος της ρητορικής και αιτιολογείται ως η έναρξη της γέννησης της διαμεσολάβησης. Επίσης, αναλύεται ο επικοινωνιακός ρόλος της διαμεσολάβησης και η συμβολή της επικοινωνίας στη διαμεσολάβηση και τα οφέλη της.

Στο δεύτερο κεφάλαιο της εργασίας, αναλύεται η διαμεσολάβηση ως εναλλακτικός τρόπος επίλυσης διαφορών. Γίνεται σύγκριση του θεσμού με τη διαιτησία, τα πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης, περιγραφή των τύπων διαμεσολάβησης καθώς και του ρόλου του διαμεσολαβητή. Επίσης, γίνεται αναδρομή στο νομικό πλαίσιο, στις υπαγόμενες διαφορές και τους τρόπους υπαγωγής τους, αναλύεται η υποχρεωτικότητα σύμφωνα με την τρέχουσα νομοθεσία και τα αποτελέσματα αυτής μέχρι σήμερα.

Στο τρίτο και τελευταίο κεφάλαιο αυτής της βιβλιογραφικής έρευνας δίνονται δύο παραδείγματα ως περιπτώσεις διαμεσολάβησης. Το πρώτο αφορά σε διαδικασία

διαμεσολάβησης και το δεύτερο σε υπόθεση κατάλληλη για επίλυση με διαμεσολάβηση.

## **Abstract**

The need for people to resolve their differences out of court is born out of antiquity and thrives in modern societies, enabling the use of communication techniques and tools that shorten processes, overcome obstacles and produce solutions of balance and consensual compromise. Alternative dispute resolution (ADR) alternatives promote the friendly settlement by playing an important role in the communication and quality of case resolution and contribute to the actual upgrade of the overall dispute settlement system.

Recourse to mediation gives the parties involved the choice of a civilized way of communicating to resolve their case. It is an assisted negotiation process where alternatively and flexibly, they deal with their differences through the special mediator based on their knowledge, experience and techniques. The results come soon, without much cost to them with a mutually acceptable agreement that is likely to restore the relationship between them.

The first chapter of this paper examines the relationship between rhetoric mediation through counseling and persuasion. A historical review of the genesis of rhetoric and the Aristotelian background is made, the "art of persuasion" and the social role of rhetoric are analyzed and justified as the beginning of the birth of mediation. We also analyze the communicative role of mediation and the contribution of communication to mediation and its benefits.

In the second chapter of the paper, mediation is analyzed as an alternative way of resolving disputes. There is a comparison with the arbitration, the advantages of mediation, the description of the types of mediation as well as the role of the mediator. Also, a review is made of the legal framework, the disputed differences and the ways of their subordination, the obligation is analyzed according to the current legislation and its results until today.

In the third and final chapter of this bibliographic research, two examples are given as cases of mediation. The first concerns a mediation process and the second a case suitable for mediation.

**Λέξεις κλειδιά:** Ρητορική, Συμβουλευτικός λόγος, Αριστοτέλης, Πειθώ, ADR, Συγκρούσεις, Διαιτησία, Διαμεσολάβηση, Υποχρεωτικότητα, Επικοινωνία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

### **1. Ιστορικό υπόβαθρο της Διαμεσολάβησης.**

Η ανάγκη των ανθρώπων να επιλύουν τις διαφορές τους με διάφορες μεθόδους, εμφανίστηκε από τότε που ξεκίνησαν να ζουν ομαδικά και οργανωμένα σε κοινωνίες. Από τα προϊστορικά χρόνια ακόμα, επικρατούσαν βίαιες λύσεις αυτοδικίας και εκδίκησης, όπως και δικαιοσύνης που αποδίδονταν από ιδιώτες.

Στην αρχαία Ελληνική γραμματεία, βλέπουμε ότι οι Έλληνες κατέβαλαν προσπάθειες για ένα αντικειμενικό και φερέγγυο σύστημα δικαιοσύνης. Στην Οδύσσεια γράφεται ότι «οι θεοί τιμούν το δίκαιο» και ο Ησίοδος αναφέρει ότι «η δικαιοσύνη υπερτερεί της αδικίας», όπως και στη φαντασία του Σόλωνος «η δικαιοσύνη είναι τιμωρός θεότητα». Αργότερα, στα αρχαϊκά χρόνια εμφανίστηκαν οι διαιτητές, οι συμβιβαστές και οι κρίσεις των βασιλιάδων. Η διαφορά των συμβιβαστών από τους διαιτητές είναι ότι ενώ ο συμβιβαστής πρότεινε λύσεις στους δύο εμπλεκόμενους, ο διαιτητής έβγαζε ο ίδιος την απόφαση. Η διάκριση μεταξύ των δύο τρόπων επίλυσης δεν ήταν απόλυτα σαφής έτσι, πολλές φορές αυτοί οι τρόποι συνδυάζονταν (Αντωνέλος - Πλέσσα, 2014).

Στην κλασική περίοδο όπου το δημοκρατικό πολίτευμα άκμαζε στην Αθηναϊκή δημοκρατία, η δικαιοσύνη αναγορεύτηκε ως ανώτερη από όλες τις αρετές. Ο Αριστοτέλης θεωρούσε πως η δικαιοσύνη αποτελεί έλξη για τον άνθρωπο, ενώ ο Πλάτων πίστευε στην θεϊκή προέλευση της δικαιοσύνης. Στη συνέχεια, η ρωμαϊκή αυτοκρατορία υιοθέτησε την αρχαία ελληνική άποψη για τη δικαιοσύνη όπως και όλα τα επόμενα συστήματα απονομής δικαιοσύνης. Σε εκείνη την περίοδο ενεργοποιήθηκε ο θεσμός των «θεράπων», οι οποίοι ήταν υπηρέτες επιφορτισμένοι με την εχέμυθη μεταφορά πληροφοριών κατά την διάρκεια των διαπραγματεύσεων ελευθέρων πολιτών (Χαρά Ν. Γιαννοπούλου, 2014). Οι Αθηναίοι προσέφευγαν συχνά στα δικαστήρια έτσι, οι «θέραρες» τους πρόσφεραν μια γρήγορη και ασφαλή λύση σε σχέση με τις καθυστερήσεις των δικαστηρίων (Μαρία Ελ. Καβαδέλλα, 2017).

Όλα τα δημοκρατικά πολιτεύματα στα βάθη των χρόνων, θεωρούν αυτονόητη τη λειτουργία συστήματος απονομής δικαιοσύνης. Τα συστήματα όμως αυτά έχουν και τα προβλήματα τους. Έτσι βλέπουμε, ότι από την αρχαιότητα ακόμα, τα κρατικά δικαστικά συστήματα να συμπληρώνονται από άλλα εξωδικαστικά για την επίλυση διαφορών των πολιτών. Άρα, η ανάγκη για «εναλλακτικές» μορφές επίλυσης



διαφορών δεν ταυτίζεται μόνο με τις σύγχρονες κοινωνίες. Άλλωστε, ήδη από την αρχαία Ελλάδα είχε διαπιστωθεί ότι η ίδια η κοινωνία είναι αρμόδια να κρίνει τις ανθρώπινες πράξεις και όχι ένα και μόνο άτομο, ακόμη κι αν το άτομο αυτό είναι εξουσιοδοτημένο προς τούτο (Γέσιου - Φαλσή, 1994).

Αρχικά, οι ιδιωτικές διαφορές επιλύονταν με το θεσμό του «Διαιτητή». Ο διαιτητής είναι το πρόσωπο που δουλεύει ώστε να επιτευχθεί μία συμβιβαστική λύση μεταξύ των εμπλεκομένων. Αντίθετα, ο δικαστής είναι αυτός που πρέπει να βγάλει μια απόφαση που θα δεσμεύει τους εμπλεκόμενους στη διαφορά. Μάλιστα, ο θεσμός του διαιτητή φαίνεται να προϋπήρχε σε σχέση με τον θεσμό του δικαστικού συστήματος (Ορφανίδης, 1986). Ο Όμηρος στην Ιλιάδα αναφέρεται στους «ιστόρους», οι οποίοι είχαν κύρος και η κοινωνία εμπιστευόταν την εμπειρία τους και την περί δικαίου γνώση τους, ώστε να τους αναγνωρίζει την δυνατότητα να εκφέρουν άποψη επί μίας διαφοράς, η οποία θα εθεωρείτο έγκυρη και θα γινόταν σεβαστή (Πανταζόπουλος, 1968).

Κατά τη διάρκεια της Ρωμαϊκής αυτοκρατορίας, την επίλυση των διαφορών μεταξύ των μερών, αναλάμβαναν διαιτητές τους οποίους επέλεγαν οι ίδιοι. Όλες οι υποθέσεις λυνόταν με τη διαιτησία, αρκεί τα μέρη να είχαν εξουσία διάθεσης του ένδικου αντικειμένου. Η διαιτησία αναγνωρίστηκε σαν βασικό κομμάτι της ρωμαϊκής δικαιοσύνης και πολλές φορές προσέφευγαν σε αυτήν ακόμη και μετά την δικαστική προσφυγή (Οικονομόπουλος, 1937).

Στη Βυζαντινή περίοδο παρατηρήθηκαν προβλήματα πλημμέλειας στα καθήκοντα των δικαστών με αποτέλεσμα να μην υπάρχει εμπιστοσύνη στα δικαστήρια και να μην εκτελούνται οι δικαστικές αποφάσεις. Για το λόγο αυτό λειτούργησαν οι εξωδικαστικές λύσεις όπως ο συμβιβασμός και η διαιτησία. Η διαιτησία υποστηρίχθηκε και νομοθετικά τα χρόνια του Ιουστινιανού και οι αποφάσεις της εξομοιώθηκαν με εκείνες των δικαστηρίων. Ο συμβιβασμός γινόταν προφορικά ή γραπτά, απευθείας στα δύο μέρη ή και με αντιπροσώπους (Θεοχάρης, 2015).

Στις περιοχές της Ελλάδος που διοικούνταν από ενετούς, όπως τα Επτάνησα και η Κρήτη, συνηθιζόταν να χρησιμοποιούν έγγραφα συμβιβασμού τα λεγόμενα «συμφωνητικά συμφιλίωσης οικογενειών ή αγάπης». Τα έγγραφα αυτά συντάσσονταν από συμβολαιογράφους της εποχής και σκοπό είχαν τα δύο μέρη να παραιτηθούν εγγράφως από τις αξιώσεις τους (Αντωνέλος & Πλέσσα, 2014).

Από αυτή την ιστορική ανασκόπηση γίνεται κατανοητό ότι η διαμεσολάβηση ως μία επιτυχημένη στρατηγικά διαδικασία και αναγόμενη στο πεδίο της ρητορικής έλαβε εκείνο το φιλοσοφικό υπόβαθρο, που την καθιστά για μας σήμερα μία συμβιβαστική ειρηνική διαδικασία, με απώτερο στόχο την αποφυγή των δικαστηρίων και των δικαστικών αποφάσεων (Τριαντάρη Σ., 2018).

## **2. Η Ρητορική και ο Συμβουλευτικός λόγος ως το υπόβαθρο της Διαμεσολάβησης.**

### **2.1 Γένεση της ρητορικής**

Στο σύγχρονο εννοιολογικό πλαίσιο ο όρος ρητορική χαρακτηρίζει τη σύνθεση προφορικού ή γραπτού λόγου με σκοπό την πειθώ και την αποδοχή μίας κατάστασης, ενός γεγονότος ή μίας μελλοντικής πράξης. Η ρητορική είναι μια πολυσύνθετη τεχνική σπουδή (el.wikipedia.org).

Ιστορικά η κλασική ρητορική ανάγεται στη σχολή των προσωκρατικών φιλοσόφων και τους Σοφιστές. Στους μεταγενέστερους μεσαιωνικούς χρόνους έγινε μαζί με τη Γραμματική και τη Διαλεκτική τμήμα του λεγόμενου trivium (τριπλής φιλολογικής μελέτης). Στους αρχαίους και μεσαιωνικούς χρόνους η γραμματική σχετιζόταν με την ακριβή και αποτελεσματική χρήση της γλώσσας μέσω της μελέτης και της κριτικής κάποιων φιλολογικών μοντέλων. Η διαλεκτική αναφερόταν στη δοκιμασία και επινόηση νέας γνώσης μέσω μιας διαδικασίας ερωταποκρίσεων. Τέλος, η ρητορική αφορούσε στην πειθώ μέσω του δημόσιου προφορικού λόγου, πιθανώς σε πολιτικές συγκεντρώσεις ή σε δικανικές διαδικασίες (el.wikipedia.org).

Η ρητορική ως τέχνη του λόγου μπορεί να θεωρηθεί ως πνευματικό επίτευγμα των Ελλήνων. Σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής στην αρχαία Ελλάδα η ρητορική είναι παρούσα και χαρακτηρίζει την πνευματική και κοινωνική δραστηριότητα. Η ρητορική αρχικά υφίσταται μόνο σε προφορική μορφή και αργότερα γίνεται έντεχνο είδος και αναπτύσσεται παράλληλα με την ιστοριογραφία και μετά από την τραγωδία.

Στην αρχαία ελληνική γλώσσα λαμβάνει η λέξη “ρητορική” την έννοια “τέχνη του λόγου”. Ετυμολογικά η “ρητορική” προέρχεται από το ρω=ρ\*, ρήσις που δηλώνει τη μέθοδο ή την τέχνη της σύνθεσης λόγων.

Η ανάπτυξή της συνδέεται με τις πολιτικές και κοινωνικές ιδιαιτερότητες της εποχής, αλλά και με τις οικονομικές συνθήκες. Στην Εκκλησία του Δήμου όλα

κρίνονταν από το πόσο πειστικός φαινόταν στο κοινό ο ομιλητής που υποστήριζε τον πόλεμο έναντι του πολιτικού του αντιπάλου που αξίωνε την ειρήνη. Στα δικαστήρια συνέβαινε το ίδιο. Οι αντίδικοι μιλούσαν εναλλάξ και προσπαθούσαν με κάθε τρόπο να κερδίσουν την εύνοια ενός πολυάριθμου ακροατηρίου. Η δυνατότητα εκπροσώπησης του κατηγορού ή του κατηγορούμενου από δικηγόρο ήταν άγνωστη. Το περισσότερο που μπορούσε να κάνει όποιος αναγκαζόταν να βρεθεί ενώπιον δικαστηρίου ήταν η μίσθωση ενός επαγγελματία ρήτορα, η αποστήθιση της απολογίας που ο ρήτορας είχε συντάξει και η απαγγελία αυτής προφορικά. Ακόμη, όσοι αξίωναν ανάμειξη στα πολιτικά πράγματα είχαν ανάγκη από ευφράδεια, καθώς οι πολιτικοί αντίπαλοι καταδοκούσαν (Κυρτάτας Δ. Ι. & Ράγκος Σ.Ι., 2010)

Η ρητορική τέχνη ξεκίνησε από τις πόλεις του υπερπόντιου Ελληνισμού και συνδέεται άμεσα με τις πολιτικές και κοινωνικές διεργασίες στις πόλεις των Ελλήνων αποίκων και πιο συγκεκριμένα με την κατάλυση της τυραννίας. Παράδειγμα αποτελεί η πόλη των Συρακουσών, στην οποία ευνοήθηκε η ανάπτυξη μιας υποτυπώδους εμπειρικής ρητορικής μετά την κατάλυση της τυραννίας και τις ελευθερίες που απέκτησε ο δήμος (Κύρκος Β., 1994).

Το παράδοξο εντοπίζεται στο γεγονός ότι, ενώ η τυραννία είχε καταλυθεί σε αρκετές πόλεις της κυρίως Ελλάδας και στις πόλεις της Μ. Ασίας από τον έβδομο αιώνα ήδη, δεν γεννήθηκε σε αυτές τις πόλεις η ρητορική. Σε αυτές τις περιοχές υπήρξαν σφοδρές πολιτικές διαμάχες και έντονες ενστάσεις, αλλά αυτές διατυπώθηκαν μέσω της ποίησης και δεν ώθησαν στην ανάπτυξη της ρητορικής. Και στα μέρη, όπου η δημοκρατία χαρακτήριζε την ομαλή πολιτική ζωή, αυτό δεν επαρκούσε για να καλλιεργηθεί ο έντεχνος προφορικός λόγος στην αγορά ή στα δικαστήρια. Όταν η δημοκρατική ζωή απέκτησε ευρύτερη βάση, δηλαδή εκπροσωπούσε περισσότερους πολίτες, και διαμορφώθηκαν ευνοϊκές οικονομικές προϋποθέσεις, τότε διαπιστώνονται οι πρώτες απόπειρες συστηματικής φροντίδας για τον έντεχνο προφορικό λόγο. (Κύρκος Β., 1994).

Στην κλασική Αθήνα θεωρείται ως πρώτος δάσκαλος της ρητορικής ο Γοργίας. Αυτός χαρακτήρισε πρώτος τη ρητορική ως τέχνη και σε αυτόν αποδίδεται ο ορισμός της ρητορικής ως *πειθούς δημιουργόν*. Η θεωρητική μελέτη του Γοργία για τον έντεχνο πεζό λόγο αποτέλεσε αποφασιστικό στάδιο στην εξέλιξη της ρητορικής τέχνης και συνέβαλε στην ουσιαστικότερη, σε πρακτικό επίπεδο, αποτελεσματικότητά της. Πρώτος ο Γοργίας ανακάλυψε τις μεγάλες δυνατότητες του

λόγου, ο οποίος μπορεί να διδάσκει, να πείθει και να επηρεάζει (Τριαντάρη - Μαρά Σ., 2005).

Σε μεταγενέστερο διάστημα, στα ρωμαϊκά χρόνια, η ρητορική εξελίσσεται και παρατηρείται στις σχολές της Ρόδου και της Μικράς Ασίας η ανάπτυξη ενός εξεζητημένου ύφους γραφής, που βασιζόταν στην ελληνιστική κοινή, αλλά διακοσμούσαν με περίτεχνα σχήματα λόγου. Η σαφήνεια και η λιτότητα των αττικών ρητόρων εγκαταλείφθηκε. Πλέον χρησιμοποιούνταν μακρές, αλλά ισοζυγισμένες προτάσεις με ηθελημένες παρηγήσεις και περιττά επίθετα, τα οποία νανούριζαν τον ακροατή προσφέροντάς του ηδυπαθή χαλάρωση. Η παλιά ποικιλομορφία του τόνου χάθηκε προς όφελος ενός ρυθμικού συντονισμού με τη συγκίνηση. Το πάθος εξάρθηκε και ένας κυματιζόμενος, ανθηρός λόγος, κατάλληλος για ανάγνωση ή αισθητική ακρόαση, πήρε τη θέση της λεκτικής αμεσότητας στο δικαστήριο ή την Εκκλησία του Δήμου (Κυρτάτας Δ. Ι. & Ράγκος Σ. Ι., 2010).

Την επιστημονική όμως μελέτη, διερεύνηση, κατοχύρωση και ανάδειξη της ρητορικής ανέλαβε ο Αριστοτέλης μέσα από το έργο του “Ρητορική”, που συνιστά τομή για τη σπουδή της ρητορικής τέχνης.

### **3. Αριστοτελικό υπόβαθρο**

#### **3.1 Βίος του Αριστοτέλη**

Ο Αριστοτέλης, ένας από τους μεγαλύτερους Έλληνες φιλοσόφους ερευνητές και διανοητές γεννήθηκε στα Στάγειρα της Χαλκιδικής το 384 π.Χ. Ο Αριστοτέλης επηρεάστηκε από το επάγγελμα του πατέρα του που ήταν γιατρός και ασχολήθηκε έντονα με τις φυσικές επιστήμες (W.D. ROSS, Αριστοτέλης, μτφ. Μαριλίζα Μήτσου, Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης, 1993). Ο Αριστοτέλης σε αντίθεση με τον Πλάτωνα δεν είχε τη δυνατότητα να συμμετάσχει με άμεσο τρόπο στην πολιτική. Στην Αθήνα ως ξένος δεν είχε πολιτικά δικαιώματα, ενώ στην πατρίδα του δεν μπορούσε να συμμετέχει λόγω του μοναρχικού μακεδονικού πολιτεύματος.

Σαν μέλος της Ακαδημίας του Πλάτωνα (P.E.Easterling-B.M.W.Knox, Ιστορία της Αρχαίας Ελληνικής Λογοτεχνίας, 2005), ο Αριστοτέλης έδειξε μεγάλο ενδιαφέρον για τις λογικές και επιστημονικές έρευνες, οι οποίες πραγματοποιούνταν στο πλαίσιο της Ακαδημίας. Επέδειξε τόση επιμέλεια και ευφυΐα, ώστε ο Πλάτων τον αποκαλούσε «Ο Νους». Κατά την παραμονή του στην Ακαδημία συνέγραψε εκτός από κάποιους διαλόγους πλατωνικού μοτίβου, κάποια από τα πιο σημαντικά έργα του

σε επίπεδο λογικής, θεωρίας της γλώσσας και τη «Ρητορική». Το 345 π.Χ. εγκαταστάθηκε στη Μυτιλήνη, όπου ίδρυσε την πρώτη Αριστοτελική Σχολή ως παράρτημα της Ακαδημίας του Πλάτωνος. Από εκεί αναχώρησε για την αυλή του Φιλίππου της Μακεδονίας, προκειμένου ν' αναλάβει τη διαπαιδαγώγηση του δεκατριάχρονου τότε Αλεξάνδρου όπου και τον μύησε στα αριστουργήματα της ελληνικής φιλοσοφίας και ποίησης, δίνοντας έμφαση στον Όμηρο. Ακόμη, του εμφύσησε την αγάπη για τις υψηλές φιλοσοφικές αλήθειες, ιδιαίτερα της ηθικής στην πολιτική. Στη συνέχεια ο Αριστοτέλης μετακινήθηκε στην Αθήνα, όπου ίδρυσε το Λύκειο. Το Λύκειο αποτελεί μία οργανωμένη σχολή, της οποίας τα χαρακτηριστικά διαφέρουν από την Ακαδημία του Πλάτωνα. Κατά τη διάρκεια της παρουσίας του Αριστοτέλη στο Λύκειο ο φιλόσοφος γράφει τα πιο σημαντικά φιλοσοφικά, βιολογικά, ηθικά και ψυχολογικά συγγράμματά του.

Το 323 π.Χ. ο Μέγας Αλέξανδρος πεθαίνει και το αντιμακεδονικό κλίμα θερμαίνεται στην Αθήνα. Φυσικό ήταν να αυξηθεί και η αντιπάθεια προς το πρόσωπο του φιλοσόφου (W.D. ROSS, Αριστοτέλης, Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης, 1993). Ο Αριστοτέλης αναγκάζεται να καταφύγει στη Χαλκίδα όπου και πέθανε τον Οκτώβριο του 322 π.Χ.

### **3.2 Αριστοτελική Ρητορική**

Ο Αριστοτέλης τοποθετεί τη ρητορική ανάμεσα στην εμπειρία και την επιστήμη. Θεωρεί ότι βασικό μέλημα στη ρητορική είναι η εξεύρεση αποδείξεων. Πιο συγκεκριμένα, πιστεύει ότι η ρητορική δεν είναι αυστηρά καθορισμένη τέχνη, αλλά χαρακτηρίζεται σαν μία ικανότητα επινόησης επιχειρημάτων (*δύναμις του πορίσαι λόγος*, 1356a 33). Η ρητορική δεν σκοπεύει να πείσει τον απέναντι, αλλά απώτερος στόχος της είναι η διερεύνηση και η εξεύρεση πειστικών τεκμηρίων, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν κατάλληλα (*ου πεισαι αλλά το ιδείν τα υπάρχοντα πιθανά περί έκαστον*). Και το αντικείμενό της δεν περιορίζεται σε μια συγκεκριμένη περιοχή του επιστητού, όπως συμβαίνει με τις επιστήμες, αλλά μπορεί να αναφέρεται σε οποιαδήποτε θέμα. Οι κανόνες της ρητορικής έχουν γενική εφαρμογή σε όλες τις επιστήμες. Σε αυτό το στοιχείο μοιάζει με τη διαλεκτική και ο Αριστοτέλης τη θεωρεί παρακλάδι αυτής. Με άλλα λόγια η ρητορική είναι μια τυπική μέθοδος, η οποία συγγενεύει με τη διαλεκτική και ενδιαφέρεται για την απόδειξη και την υποστήριξη και των δύο απόψεων σε ένα ζήτημα. Με αυτή τη βάση απαλλάσσει ο Αριστοτέλης τη ρητορική από την ηθική αντίληψη σε αντίθεση με τον Πλάτωνα που

την ήθελε να υποστηρίζει μόνο το ηθικώς ορθό. Ο Αριστοτέλης βλέπει τη ρητορική τέχνη ως την κινητήρια δύναμη που συνδράμει στην πραγμάτωση του ανθρώπινου, ως τη δράση που υπηρετεί τις ανθρώπινες κοινωνικές ανάγκες και ως το μέσο που συμβάλλει στην ομαλή συμβίωση μέσα στην πόλη (Κύρκος Β., 1994).

### 3.3 Συμβουλευτικός λόγος

Ο ρητορικός λόγος συγκροτείται από τους εξής τρεις βασικούς παράγοντες: το ρήτορα, το αντικείμενο του λόγου και τον ακροατή. Η μελέτη αυτών των παραγόντων συνιστά την έρευνα για τη ρητορική τέχνη, η οποία δεν είναι απλά εμπειρική γνώση, αλλά αγγίζει και θέματα λογικής επεξεργασίας, ψυχολογικής κατανόησης του ακροατή, εκφραστικών τρόπων και υφολογικών παρατηρήσεων.

Ο Αριστοτέλης, ερευνώντας τη σχέση του ρήτορα προς το αντικείμενο και το σκοπό του λόγου, αλλά και τη στάση του ακροατή απέναντι στο ρήτορα και το λόγο, προβαίνει στην εξής κλασική διαίρεση του ρητορικού λόγου (Κυρτάτας Δ. Ι. & Ράγκος Σ. Ι., 2010)

Α) το αντικείμενο του λόγου αναφέρεται στο μέλλον και σε όσα πρόκειται να συμβούν. Ο χαρακτήρας του λόγου είναι συμβουλευτικός (**συμβουλευτικό γένος**) και ο σκοπός του είναι να καταδείξει το συμφέρον και το βλαβερό που επέρχεται. Ο ρήτορας επιχειρεί να αποτρέψει ή να προτρέψει προς κάτι. Το είδος αυτού του πολιτικού λόγου έχει πολιτική χροιά, εκφωνείται κυρίως σε συγκεντρωμένο πλήθος και μπορεί να θεωρηθεί πολιτική αγόρευση,

Β) το αντικείμενο του λόγου αναφέρεται στο παρελθόν και εστιάζει στο δίκαιο ή το άδικο μιας πράξης. Ο λόγος στοχεύει να αποδείξει το ορθό ή μη μίας κατάστασης και παίρνει τη μορφή της απολογίας ή της κατηγορίας. Το είδος του λόγου αυτού καλείται **δικαστικό γένος** και φαίνεται ότι διαμορφώθηκε πρώτο χρονικά σε σχέση με τα άλλα δύο. Η αιτία της πρωτοπορίας του είναι το γεγονός ότι η δικαστηριακή πράξη ενδιέφερε άμεσα τον πολίτη και για αυτό το οργάνωσε γρηγορότερα από τις υπόλοιπες κοινωνικές λειτουργίες σε έντεχνο λόγο. Ακόμη, στο συμβουλευτικό και στο δικαστικό γένος ο πολίτης-ακροατής έχει ενεργό ρόλο και συμμετέχει σε ορισμένο βαθμό.

Γ) αντικείμενο του λόγου είναι το θετικό ή το αρνητικό, ο έπαινος ή ο ψόγος. Το είδος αυτό ονομάζεται **επιδεικτικό γένος** και εκφωνείται συνήθως σε μεγάλες συναθροίσεις, θρησκευτικές ή άλλες πανηγύρεις, στις οποίες ο ακροατής δεν είναι ενεργός. Ο ακροατής

παρακολουθεί αυτούς τους λόγους παθητικά και απολαμβάνει μόνο την αισθητική μορφή του λόγου και το περιεχόμενό του.

Από τα παραπάνω τρία γένη θεωρεί ως σημαντικότερο ο Αριστοτέλης το συμβουλευτικό γένος, επειδή καταπιάνεται με σημαντικά θέματα της πόλης και της κοινωνίας. Ο Αριστοτέλης καθορίζει τη σπουδαιότητα ενός γένους λόγου ανάλογα με τη σπουδαιότητα των θεμάτων που καλείται να αναπτύξει και να σχολιάσει (Κύρκος Β., 1994).

Και στα τρία γένη λόγου πρέπει να χρησιμοποιούνται συλλογισμοί για να καταλήξει ο λόγος στις αποδείξεις και να πείσει το ακροατήριο. Έργο κάθε απόδειξης είναι η παραγωγή του αιτιατού από τις αιτίες, οι οποίες αποτελούν την καθεαυτό γνώση. Οι προϋποθέσεις μίας απόδειξης, λοιπόν, πρέπει να αποτελούνται από αναγκαίες και με γενικό κύρος προτάσεις και μια τέλεια απόδειξη υφίσταται, όταν βασίζεται σε μία άμεση γνώση. Συμπερασματικά, για το Σταγειρίτη φιλόσοφο τα τρία γένη του λόγου μπορούν να πείσουν και να ωφελήσουν τους ενδιαφερόμενους, όταν ο συλλογισμός που χρησιμοποιείται σε αυτά, βασίζεται σε μια γενική και καθολική αλήθεια, η οποία θα είναι το αδιαμφισβήτητο στοιχείο επιτυχίας του συλλογισμού και της τελικής επιτυχίας αυτού (Τσέλλερ – Νεστλε, 1994).

#### **4. Ρητορικές τεχνικές στη διαμεσολάβηση**

##### **4.1 Ιστορικά στοιχεία**

Η οργάνωση των ανθρώπινων κοινωνιών και η ανάγκη συνύπαρξης και ανάπτυξης δεσμών μεταξύ τους οδήγησε αντίστοιχα στην επιτακτική αναγκαιότητα της επικοινωνίας, της θέσπισης ενός συστήματος κανόνων ώστε να πάψει να υπερισχύει ο μυϊκά ισχυρότερος. Με την πάροδο του χρόνου αποδείχτηκε πως πάντα στις ανθρώπινες κοινωνίες θα επικρατούν οι ισχυρότεροι με τη μόνη διαφορά ότι μετατοπίστηκε το κριτήριο από τη ρώμη του σώματος στην πνευματική ευρωστία. Σε ηγέτες των ανθρώπινων κοινωνιών αναδεικνύονταν πια εκείνοι που είχαν τη δύναμη να επιβληθούν στο λαό, πείθοντας τους άλλους και επιβάλλοντας σε αυτούς τις απόψεις τους αναπτύσσοντας μια τέτοια στρατηγική και μεθοδικότητα που τους έκανε να υπερτερούν έναντι των λοιπών διεκδικητών της εξουσίας (May James M., Cicero Marcus Tullius).

Από τα ομηρικά έπη ως τα μεγάλα έργα της αρχαίας ελληνικής γραμματείας, είτε αυτά αφορούσαν μακρόπνοα δημιουργήματα τέχνης είτε κείμενα με φιλοσοφικό και ιστορικό περιεχόμενο, η ρητορική τέχνη και κατ' επέκταση η τέχνη της πειθούς,

η δύναμη επιβολής στους άλλους με επιχειρήματα λογικού και θυμικού χαρακτήρα προβάλλεται ως η κατεξοχήν ικανότητα που πρέπει να διακρίνει τα έλλογα όντα.

Στη συνέχεια, κατά τον πέμπτο προ Χριστού αιώνα, συστηματοποιήθηκε η θεωρία της ρητορικής τέχνης. Πρέπει να προσδιορίσουμε το πλαίσιο αυτής της συστηματοποίησης. Γιατί, αν και η Ρητορική είναι η εννοιολογική ανάλυση της πειθούς, αντικατοπτρίζει επίσης και μία λειτουργία της κοινωνίας, έναν τρόπο συμβίωσης.

Στην Αθήνα συγκεκριμένα, στο πλαίσιο της δημοκρατίας, υπόβαθρο της ρητορικής ήταν το δικαστικό πεδίο. Οι αγορητές παραθέτουν τα επιχειρήματά τους και ακολουθεί η ετυμηγορία του λαού, ο οποίος όμως δεν θεωρεί πως κατέχει την απόλυτη αλήθεια, αλλά μόνον τη δικαστική. Στο πολιτικό πεδίο συμβαίνει το ίδιο, όταν οι πολίτες πρέπει να λάβουν μία απόφαση, συγκεντρώνονται, μιλούν, ακούνε, και στο τέλος επικρατεί κάποια άποψη, έναντι μιας άλλης. Όπως σημείωσε ο Fénelon γενικεύοντας το, «Στους Έλληνες όλα εξαρτιόνταν από τον λαό, και ο λαός εξαρτιόνταν από τον λόγο». Ο λόγος είναι το εργαλείο λειτουργίας της κοινωνίας.

Για τους Έλληνες η ρητορική εκπορεύεται από τρεις πηγές: το φυσικό ταλέντο (ωραία φωνή, ωραία φυσική παρουσία, διαύγεια πνεύματος), τη θεωρητική κατάρτιση (μέθοδοι) και τέλος την εξάσκηση. Να γιατί η ρητορική είναι στην ουσία της δημοκρατική. Αν κάποιος εμφανίζει μειονεκτήματα όπως, χαμηλή φωνή ή όχι εντυπωσιακή φυσική παρουσία και πάλι μπορεί να καταφέρει να μιλήσει ωραία, αναπτύσσοντας τις δύο άλλες πλευρές. Κατά μία έννοια αυτό είναι ένα ηθικό δίδαγμα.

Η ρητορική είναι μία τέχνη φτιαγμένη για να διδάσκεται. Η ωραία έκφραση κάποιου δεν εξαρτιόνταν μόνο από την επιδεξιότητά του. Προϋπέθετε επίσης παιδεία, την ανάγνωση και την ερμηνεία σπουδαίων κειμένων, γνώσεις λογικής, γλωσσολογίας, ιστορίας και δικαίου (Laurent Pernot, περιοδικό LePoint, 2018). Περιελάμβανε ασκήσεις διαφόρων ειδών. Στην αρχαιότητα χρησιμοποιούσαν κυρίως τα προγυμνάσματα της ρητορικής, τις μελέτες, μία μέθοδο ενεργούς παιδαγωγικής, που συνίστατο στη σύνθεση ενός υποτιθέμενου ρητορικού λόγου πάνω σε θέμα, που είχε δοθεί. Η ρητορική είναι μία διαδικασία προσέγγισης και πολιτισμού. Προμηθεύει ένα μοντέλο δημιουργίας ανθρωπίνων σχέσεων, που μπορεί να μας βοηθήσει να ζήσουμε λίγο καλύτερα και όλοι μαζί. Η βία και η καταπίεση αναπτύσσονται σε κοινωνίες που δεν αφήνουν θέση στον ελεύθερο λόγο και στην ανταλλαγή



επιχειρημάτων. Δηλαδή όπου υπάρχει η ρητορική, αποδέχεται κανείς την ύπαρξη του άλλου.

Η άνθιση εξάλλου αυτής της τέχνης ήταν συνυφασμένη με την έκρηξη του αθηναϊκού πολιτισμού και του δημοκρατικού πολιτεύματος κατά τον 5ο π.Χ. αιώνα ανοίγοντας το δρόμο για σπουδαίους νομοδιδάσκαλους και ρήτορες αργότερα, στη Ρωμαϊκή αυτοκρατορία.

Επιφανέστερος όλων των Λατίνων ρητόρων και νομικών ο Μάρκος Τύλλιος Κικέρων, εύλογα συνεχίζει να γοητεύει με την καθαρότητα της σκέψης του, τη γοητεία του λόγου του, την ακρίβεια των επιχειρημάτων του και τις οδηγίες προς ναυτιλωμένους που άφησε ως παρακαταθήκη, προς όσους δηλαδή αναζητούν την καλλιέργεια και τη βελτίωση της τέχνης και της τεχνικής του πείθειν.

### **Ο Κικέρωνας**

Ο Μάρκος Τύλλιος Κικέρωνας ήταν ο σπουδαιότερος αγορητής της αρχαίας Ρώμης. Είχε αρκετούς τρόπους προκειμένου να είναι πειστικός σε ένα τρομερά απαιτητικό ακροατήριο και μέσα από τα έργα του εντοπίζονται οι βασικές αρχές που ακολουθούσε (Μάρκος Τύλλιος Κικέρωνας - Η τέχνη της πειθούς):

α. Πώς να κερδίζεις κάθε επιχείρημα, με τις καταβολές της ευφράδειας και της πειστικής ομιλίας. Οι θεωρητικοί της αρχαίας εποχής μιλούσαν για μια τριάδα απαραίτητων προϋποθέσεων: φυσική ικανότητα ή έμφυτη κλίση, κατοχής της τέχνης της ομιλίας και συνεχή καλλιέργεια του χαρίσματος και των αποκτηθέντων γνώσεων μέσω της άσκησης.

β. Η αξία της μύησης καλών υποδειγμάτων ομιλίας. Όπως και σήμερα έτσι και στην αρχαιότητα, η μίμηση ενός καλού προτύπου θεωρούνταν αποτελεσματικός τρόπος εκπαίδευσης. Στην εποχή του Κικέρωνα μάλιστα, ήταν σύνηθες φαινόμενο για έναν νεαρό να εισέρχεται σε μια περίοδο μαθητείας που αποκαλούνταν *tirocinium forei*, κατά την οποία ακολουθούσε έναν διαπρεπή πολίτη ή πολιτικό, προκειμένου να παρατηρήσει τον τρόπο που ενεργεί στο φόρουμ ή τα δικαστήρια. Ήταν επίσης σημαντικό να επιλέξει καλά υποδείγματα δημηγοριών και να αποστηθίσει τα δυνατά τους σημεία, ενώ ταυτόχρονα να απορρίπτει τα μειονεκτήματά τους.

γ. Η αξία της γραφής ως προπαρασκευής της αποτελεσματικής ομιλίας. Πριν μάθεις να μιλάς σε τόσο αποτελεσματικό βαθμό ώστε να μπορείς να πείθεις κάποιον, είναι εξίσου υψίστης σημασίας να μπορείς να γράφεις με ενάργεια και σαφήνεια. Η σχέση μεταξύ καλής ομιλίας και καλής γραφής ήταν ξεκάθαρη για τον Κικέρωνα.

δ. Οι προϋποθέσεις και η παιδεία του ιδανικού ρήτορα. Κάποιος που κατέχει την αυθεντική δύναμη και ικανότητα να εισακούεται από τους ακροατές του πρέπει να συμφωνεί με κάποιες προϋποθέσεις, σύμφωνα με το έργο του Κικέρωνα «Περί ρήτορος».

#### **4.2 Η τεχνική της πειθούς**

Η ρητορική στην αρχαιότητα ορίζεται ως η «Τέχνη της Πειθούς». Η μεταβολή της άποψης κάποιου χωρίς καμία βία, απλά και μόνο με το λόγο, γίνεται με προσπάθεια κατανόησης και ρύθμισης της πειθούς, αυτό είναι Η Ρητορική. Αυτή η τέχνη εφευρέθηκε από τους αρχαίους Έλληνες, οι οποίοι επίσης είπαν, ότι οι πηγές της πειθούς είναι τρεις: τα λογικά επιχειρήματα, η αυθεντία και ο τρόπος με τον οποίο παρουσιάζεται αυτός που μιλάει (Laurent Pernot, περιοδικό LePoint, 2018).

Στη «Ρητορική» του Αριστοτέλη συναντούμε το περίφημο «λόγος, ήθος, πάθος». Είναι τα τρία χαρακτηριστικά της πειθούς. «Λόγος» είναι τα επιχειρήματα που χρησιμοποιούνται, «Ηθος» είναι η προσωπικότητα του ομιλητή και το «Πάθος» είναι που κινητοποιεί τα συναισθήματα των συνομιλητών (Αριστοτέλης- Ρητορική, εκδ. Ζήτρος, 2002).

Επίσης, στη ρητορική υπάρχει μια άλλη ιδέα που λέει ότι για να δομηθεί ο λόγος ακολουθείται μια μέθοδος. Τα στάδια αυτής της μεθόδου είναι τα εξής: Η «Εύρεσις» που αφορά στη σύλληψη των επιχειρημάτων, η «Τάξις» με την οποία ιεραρχούνται τα επιχειρήματα, η «λέξις» για το ύφος και την έκφραση, η «Μνήμη» για την απομνημόνευση του λόγου στον ομιλητή και η «Υπόκρισις» που αφορά στην εκφώνηση. Κάθε τομέας είναι σημαντικός, διότι κάθε ομιλητής μπορεί να ξεχωρίσει σε έναν από αυτούς ή σε κάποιους συνδυαστικά.

Η ρητορική είναι μια διαδικασία προσέγγισης και πολιτισμού. Μας βοηθάει να ζήσουμε όλοι μαζί καλύτερα. Η καταπίεση και η βία έρχονται σε αντίθεση με την ανταλλαγή επιχειρημάτων και τον ελεύθερο λόγο. Με τη ρητορική αποδεχόμαστε την ύπαρξη των άλλων.

Σήμερα η ρητορική μας χρησιμεύει, προσφέροντας μας τον κώδικα. Το παραπάνω σχεδιάγραμμα με τα πέντε στάδια αποτελεί ένα ενδεικτικό πλαίσιο, δίνοντας ιδέες κι ερωτήσεις που μπορούμε να υποβάλουμε στον εαυτό μας για να αναπτύξουμε αποτελεσματικά ένα θέμα.

Ο λόγος μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την εξαπάτηση και για τη χειραγώγηση. Ωστόσο, η διαδικασία της πειθούς περιλαμβάνει το να προσεγγίσει κάποιος έναν άλλον. Όταν σκέφτομαι μόνος, είμαι δυνατός για το δίκιο μου και είμαι σίγουρος ότι

δε σφάλλω. Όταν όμως απευθύνομαι στον άλλο, αρχίζω να αντιλαμβάνομαι έναν διαφορετικό τρόπο σκέψης. Υπό αυτή την έννοια η ρητορική είναι μία διαδικασία προσέγγισης και πολιτισμού. Προμηθεύει ένα μοντέλο δημιουργίας ανθρωπίνων σχέσεων, που μπορεί να μας βοηθήσει να ζήσουμε λίγο καλύτερα και όλοι μαζί. Η βία και η καταπίεση αναπτύσσονται σε κοινωνίες που δεν αφήνουν θέση στον ελεύθερο λόγο και στην ανταλλαγή επιχειρημάτων. Δηλαδή όπου υπάρχει η ρητορική, αποδέχεται κανείς την ύπαρξη του άλλου.

### 4.3 Ο κοινωνικός ρόλος της ρητορικής

Σκεφτόμενος κάποιος τα τρία γένη του ρητορικού λόγου διαπιστώνει εύκολα ότι έχουν δομηθεί για τις κοινωνικές λειτουργίες μίας πολιτείας και επιχειρούν να υπηρετήσουν αυτές. Αυτή η κοινωνική διάσταση του ρητορικού λόγου παίρνει διαφορετική μορφή, αν ειπωθεί από φιλοσοφική ή από πραγματιστική σκοπιά.

Ο Πλάτωνας θεωρεί τη ρητορική ως όργανο στα ανθρώπινα χέρια για να υποστηριχθεί η αδιαμφισβήτητη αλήθεια και να αποδειχθεί ο αληθινός λόγος. Ο Αριστοτέλης προχωρεί πιο πέρα στην ερμηνεία της σχέσης αλήθειας και λόγου και συνδέει τη ρητορική με την κοινωνική πραγματικότητα επιχειρώντας να καταδείξει ότι η χρησιμότητα της φιλοσοφίας στη ρητορική είναι η αναζήτηση της ορθής κρίσης και η αποδοχή της αλήθειας. Με άλλα λόγια η φιλοσοφία συναρτάται με τη ρητορική και η δεύτερη καλείται να ωθήσει τους ανθρώπους στην αναζήτηση του δίκαιου, του ωφέλιμου, του ορθού και του θετικού. Για τη φιλοσοφία η αλήθεια είναι αντικειμενική και προσιτή στην ανθρώπινη φύση, της είναι οικεία και τη χαρακτηρίζει. Ο ρήτορας, λοιπόν, πρέπει να είναι *αγαθός ανήρ* και να καθοδηγήσει τους συμπολίτες του στη σωστή οδό.

Από την άλλη πλευρά, την πραγματιστική, η ρητορική μπορεί να επιδιώξει όχι μόνο την αλήθεια, αλλά και το αληθοφανές. Σε αυτό το πλαίσιο υπάρχει η αντίληψη της αλήθειας που συνδέεται με την πειθώ και τη σχετικοποιημένη αλήθεια των ρητορικών συλλογισμών και των έντεχνων διαλέξεων του λόγου, δηλαδή την αληθοφάνεια. Αυτή την “αλήθεια” επιδιώκουν οι ρήτορες-σοφιστές (Κύρκος Β., 1994).

Η ρητορική, λοιπόν, αποδεικνύεται πρακτική τέχνη, που υπηρετεί την ανθρώπινη κοινότητα και κοινωνία, και οι ρήτορες είναι οι εκφραστές των κοινωνικών ενδιαφερόντων και των ιστορικών τάσεων της κοινωνίας. Οι ρήτορες μπορούν να διαμορφώνουν συνειδήσεις και να ορίζουν τον τρόπο του πράττειν.

Μπορούν να επηρεάζουν τους ακροατές τους και να δείχνουν τα συναισθήματά τους προς αυτούς, γεγονός που ωθεί τους ακροατές να διαμορφώσουν τη στάση τους απέναντι στους ρήτορες. Σε αυτή τη σχέση μεταξύ ρήτορα και ακροατηρίου διακριβώνεται το ήθος του ρήτορα και το ύφος του λόγου του. Η διάθεση του ρήτορα απέναντι στο ακροατήριό του υποκρύπτεται στο λόγο του, μέσω του οποίου ο ρήτορας φανερώνει άλλοτε συνειδητά και άλλοτε ασυναίσθητα τις σκέψεις και την πεποίθηση του για το ακροατήριό του. Σε αυτό το στοιχείο της άμεσης επίδρασης μεταξύ ρήτορα και ακροατή τοποθετεί ο Αριστοτέλης ένα μεγάλο μέρος της επιτυχίας του ρητορικού λόγου (εν τω τον ακροατή διαθείναι πως).

Η διάθεση του ακροατηρίου, λοιπόν, και επομένως και η πειστικότητα του λόγου εξαρτώνται από τον ικανό και τον δεξιότατο ρήτορα. Ο ρήτορας δεν αρκεί να χαρακτηρίζεται από ηθική και καλοσύνη, αλλά είναι απαραίτητο για τους ακροατές να αναγνωριστεί ως άνθρωπος με ένα ορισμένο ήθος (ποιόν τινά είναι τον λέγοντα). Η προσωπικότητα και το ήθος του ρήτορα γίνονται αντιληπτά στο κοινό μέσα από τους λόγους του. Και το ήθος, που ο ρήτορας επιδιώκει να εμφανίσει στο ακροατήριό του, σχετίζεται με την τέχνη του, με την επιδεξιότητά του να πλάθει το υλικό και με το καθ' αυτό γλωσσικό υλικό (Κύρκος Β., 1994).

Τα πράγματα δεν έχουν αλλάξει κατά πολύ από την εποχή του Αριστοτέλη και των αρχαίων ρητόρων ως την εποχή μας. Η ρητορική υφίσταται και στις μέρες μας και είναι απαραίτητη σε όλες τις εκφάνσεις της καθημερινής ζωής των ανθρώπων. Σε άλλες περιπτώσεις η ρητορική λαμβάνει έναν εμπειρικό χαρακτήρα και απλά δύο διαφωνούντες καταθέτουν τα επιχειρήματά τους για ένα θέμα, ενώ υπάρχουν και θεσμοθετημένες διαδικασίες, στις οποίες η ρητορική παίζει σημαίνοντα ρόλο και χρησιμοποιείται ως τεχνικό μέσο για την ολοκλήρωση της νομικής ή διοικητικής πρακτικής. Τέτοιες θεσμικές διαδικασίες παρατηρούνται:

Α) σε όλο το φάσμα της πολιτικής ζωής μίας πολιτείας, ιδίως σήμερα που τα κράτη σχηματίζουν μεγαλύτερες διεθνείς πολιτειακές ενώσεις και εξαρτώνται σε όλα τα επίπεδα από άλλα κράτη,

Β) στο οικονομικό πεδίο, όπου η παγκοσμιοποίηση επέφερε και δημιούργησε αναγκαίες σχέσεις και συνεργασίες,

Γ) στο κοινωνικό σύστημα, το οποίο επηρεάζεται και διαμορφώνεται πλέον από τις ποικίλες αλλαγές που συμβαίνουν ανά τον κόσμο,

Δ) στα εκπαιδευτικά μοντέλα, τα οποία μεταβάλλονται και αναδιαμορφώνονται λόγω των ραγδαίων τεχνολογικών εξελίξεων και τέλος

Ε) στη δικαστική περιοχή, η οποία είναι ο κατεξοχήν χώρος για τη χρήση της ρητορικής και αυτή είναι απαραίτητη σε όλες σχεδόν τις δικονομικές πράξεις.

Ο Αριστοτέλης ανέλυσε το επανορθωτικό δίκαιο κι έτσι άνοιξε το δρόμο για την εφαρμογή της διαδικασίας της διαμεσολάβησης. Σε αυτή την ανάλυση επισήμανε τα βασικά σημεία της μεσότητας, της ισότητας, της ουδετερότητας, της αναλογίας, και συνολικά της έννοιας του δικαίου, τα οποία απαντώνται στις διαχρονικές θέσεις του για επανορθωτικό δίκαιο και που σήμερα κατά περιπτώσεις έχει προεκτάσεις και σε πράξεις ποινικού δικαίου. Τα χαρακτηριστικά του επανορθωτικού δικαίου και η εικόνα των δικαστών ως αποκαλούμενοι από το φιλόσοφο «μεσίδιοι», δηλαδή ενδιάμεσοι δεν μπορούν παρά να παραπέμπουν στο σύγχρονο θεσμό της διαμεσολάβησης (Σ. Τριαντάρη, 2018).

#### **4.4. Συσχετισμός Ρητορικής και Διαμεσολάβησης**

Το υπόβαθρο της διαμεσολάβησης βρίσκεται στη Ρητορική και στο Συμβουλευτικό Λόγο όπου από την αρχαιότητα έως σήμερα συνδέεται με το δικαίωμα της ελευθερίας του λόγου και τη δυνατότητα ελεύθερης συγκέντρωσης. Για τον Αριστοτέλη η ρητορική τοποθετείται μεταξύ εμπειρίας και επιστήμης και το κύριο μέλημά της είναι η εύρεση αποδείξεων. Ο συμβουλευτικός λόγος προτρέπει ή αποτρέπει, εξετάζει και αναλύει αυτό που συμφέρει ή βλάπτει το σύνολο. Τα χαρακτηριστικά της συμβουλευτικής ρητορικής ήταν τα επιχειρήματα για το συμφέρον, το δίκαιο, την αναγκαιότητα και την πρακτική δυνατότητα.

Ρητορική και διαμεσολάβηση συνδέονται και ο συνδετικός κρίκος είναι «η Τέχνη της Πειθούς». Το να μπορεί να αλλάζει η άποψη κάποιου με προσπάθεια κατανόησης και ρύθμισης της πειθούς, χρησιμοποιώντας μόνο το λόγο χωρίς επιβολή, αλλά με επιχειρήματα αυτό είναι ρητορική. Η ρητορική είναι μία διαδικασία προσέγγισης και πολιτισμού που βοηθάει τις ανθρώπινες σχέσεις και προάγει την επικοινωνία με αποτέλεσμα να ζούμε καλύτερα.

### **5. Ο επικοινωνιακός ρόλος της διαμεσολάβησης**

#### **5.1. Το επιχειρήμα ως επικοινωνιακή αλληλεπίδραση.**

Επιχείρημα ορίζεται, κάθε λογικός συλλογισμός ή σειρά συλλογισμών, που παρουσιάζεται για τη στήριξη ή ανατροπή μιας θέσης και καταλήγει σε αιτιολογημένο συμπέρασμα. Το επιχείρημα είναι το προϊόν, είναι η άρθρωση των δεδομένων, της αιτιολόγησης, των ισχυρισμών και των αποτελεσμάτων (Rapanta, Garcia-Mila, Gilabert, 2013). Επιχειρηματολογία είναι μια σειρά επιχειρημάτων, συλλογισμών, οι οποίοι συνδέονται λογικά μεταξύ τους για την απόδειξη, στήριξη ή ανατροπή μιας θέσης.

Από την σημασία του όρου επιχείρημα, προκύπτει ότι το να υποστηρίζει κανείς τη γνώμη του, δηλαδή το να επιχειρηματολογεί κανείς είναι μία μορφή διαλεκτικής κίνησης με την οποία δεν περιορίζεται κάποιος σχετικά με την έκφραση ή την επικοινωνία ιδεών, απόψεων, προτάσεων, επιθυμιών, σχεδίων κτλ, αλλά πιο πολύ επιθυμεί να τα αιτιολογήσει, να τα αποδείξει μέσω της λογικής.

Για την ανάλυση κάθε τύπου επιχειρήματος πρέπει πρώτα να ληφθεί υπόψη η τριπλή φύση της επιχειρηματολογίας. Αυτή η δομή περιλαμβάνει τουλάχιστον τρεις προσεγγίσεις, συγκεκριμένα, τη λογική, τη διαλεκτική και τη ρητορική, όπως προτάθηκαν από την Αριστοτέλεια φιλοσοφία και αναπτύχθηκαν στη συνέχεια (Rapanta, 2013).

## **5.2. Η επιχειρηματολογία ως εργαλείο διαμεσολάβησης**

Η επιχειρηματολογία είναι κομμάτι της κοινωνικής πραγματικότητας. Μέσω της επιχειρηματολογίας δομείται η κοινή ζωή, δομούνται οι αξίες, προκύπτει η συναίνεση, γεννιούνται και λύνονται οι διαμάχες. Η γλώσσα που χρησιμοποιείται στην επιχειρηματολογία δημιουργεί κοινωνική πραγματικότητα. Η “δημιουργία κοινωνικού πνεύματος” μέσω της δημιουργίας ανταλλαγών και διάδρασης είναι στην πραγματικότητα η σημαντική λειτουργία της επικοινωνίας και συγκεκριμένα της επιχειρηματολογικής διάδρασης. Το να επιχειρηματολογεί κανείς σημαίνει να δημιουργεί συναίνεση, συμφωνία και κοινή δέσμευση. Επίσης, η ποιότητα της συγκατάθεσης είναι σημαντική και εγγυάται την οικοδόμηση της συγκατάθεσης μέσα από την κοινή χρήση της λογικής (Rigotti et al. 2009).

Η επιχειρηματολογία χρησιμοποιείται από τη διαμεσολάβηση σαν εργαλείο δημιουργώντας μια καινοτόμο πρόταση, η οποία βασίζεται στο διάλογο, την ενσυναίσθηση και την ενεργητική ακρόαση, εφαρμόζοντας τεχνικές επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης και συνεργατικής επίλυσης προβλημάτων. Αποτελεί μια εναλλακτική επίλυση των διενέξεων, η οποία ενισχύει την επικοινωνία και αντικαθιστά τις διαμάχες και τις αντιπαλότητες.

Η διαμεσολάβηση με τη Μη Βίαη Επικοινωνία είναι συχνά μια απελευθερωτική εμπειρία, όπου τα μέρη λένε και ακούνε πράγματα που έχουν μέσα τους, κάτι που κάποιες φορές είναι απαραίτητο ώστε να μπορέσουν να προχωρήσουν είτε μέσα είτε έξω από τη σχέση μεταξύ τους.

Φυσικά, όσο πιο δυνατά είναι τα συναισθήματα τόσο μεγαλύτερα είναι τα εμπόδια, διότι και ο πόνος μπορεί να μας αποτρέψει από το να συναντήσουμε ένα άτομο με το οποίο βρισκόμαστε σε σύγκρουση. Δυστυχώς όμως, τα ζητήματα ανάμεσα στους ανθρώπους δεν επιλύονται απαραίτητα με τη φυσική ή συναισθηματική απόσταση. Το συγκεκριμένο πλαίσιο επικοινωνίας μπορεί να μας βοηθήσει να δώσουμε ροή σε διαπροσωπικά ζητήματα που τα αντιλαμβανόμαστε ως μπλοκαρισμένα και δισεπίλυτα (<https://non-violence.gr>).

### **5.3. Είδη επικοινωνίας στη διαμεσολάβηση**

Στη διαμεσολάβηση, η διαδικασία της επικοινωνίας έχει συγκεκριμένο σκοπό και συγκεκριμένο νόημα. Με βάση αυτό το σκοπό τα είδη επικοινωνίας διακρίνονται σε Επικοινωνία πληροφόρησης, Επικοινωνία παρακίνησης, Συνενωτική επικοινωνία και Επικοινωνία αποφάσεων.

**Επικοινωνία πληροφόρησης:** αυτό το είδος επικοινωνίας στοχεύει στην πληροφόρηση των μερών μέσω της μεταβίβασης στοιχείων. Πρόθεση του διαμεσολαβητή είναι να βοηθήσει τα μέρη διαθέτοντας γνώσεις και πληροφορίες χρήσιμες για την επιτυχή διεκπεραίωση των καθηκόντων τους.

**Επικοινωνία παρακίνησης:** αυτό το είδος επικοινωνίας έχει ως πρωταρχικό σκοπό την δραστηριοποίηση των μερών προς μια ορισμένη κατεύθυνση. Αυτό το είδος επικοινωνίας διακρίνεται σε α) επικοινωνία εντολών και σε β) επικοινωνία πειθούς. Η επικοινωνία εντολών αναφέρεται σε εντολές, διαταγές, οδηγίες, υποδείξεις, κατευθύνσεις οι οποίες περιορίζουν με βάση προδιαγεγραμμένους κανόνες την ελευθερία ενεργειών και αποφάσεων, καθώς είναι υποχρεωτικές από τα μέρη. Η επικοινωνία πειθούς αντιθέτως στοχεύει στην δραστηριοποίηση των μερών όχι με τη βοήθεια εξαναγκαστικών εντολών και διαταγών, αλλά με τη συνέργεια της πειθούς και της συμφωνίας. Η επικοινωνία της πειθούς συνήθως παίρνει τη μορφή παράκλησης, πρότασης ή συμβουλής και αφήνει πολλά περιθώρια συζήτησης και ανταλλαγής απόψεων στα μέρη.

**Συνενωτική επικοινωνία:** αυτό το είδος επικοινωνίας έχει ως κύριο στόχο την βελτίωση των σχέσεων επικοινωνίας επιδιώκοντας την αρμονία, τη συνοχή και

δημιουργία ενός καλού κλίματος. Με αυτό το είδος επικοινωνίας αναπτύσσεται μια ατμόσφαιρα αμοιβαίας κατανόησης κι εμπιστοσύνης, αποδοχής ποικίλων απόψεων και γενικότερα καλύτερης γνώσης του άλλου μέρους.

**Επικοινωνία αποφάσεων:** αυτό το είδος επικοινωνίας αναφέρεται στο γεγονός ότι τα μέρη πρέπει να καταλήξουν ομόφωνα σε μια απόφαση. Η επικοινωνία αυτή αποτελείται από επιχειρήματα και συλλογισμούς με τα οποία οι αποφασίζοντες πρέπει να καταλήξουν στην κατά το δυνατόν βέλτιστη λύση (Ο. Παπαδοπούλου, 2012).

#### **5.4. Η συμβολή της επικοινωνίας στη διαμεσολάβηση και τα οφέλη της**

Η προστιθέμενη αξία της διαδικασίας της Διαμεσολάβησης είναι, πως συμβάλει όχι μόνο στην αποσυμφόρηση των δικαστηρίων αλλά επίσης στη διατήρηση των σχέσεων των μερών που εξαιτίας της διαφοράς, έχουν διαταραχθεί. Επιπλέον προσφέρει στους ανθρώπους γρήγορες και αποτελεσματικές λύσεις μέσα από παραγωγικό διάλογο και εποικοδομητική συζήτηση (Ν. Παπαδογεωργάκη, nr-law).

Η Διαμεσολάβηση λειτουργεί σαν ένα «εργαλείο» επικοινωνίας μεταξύ των μερών. Η εμπειρία από υποθέσεις που αφορούσαν το δικαίωμα επικοινωνίας και που επέλεξαν τη διαδικασία της Διαμεσολάβησης έχει καταδείξει ότι στη Διαμεσολάβηση τα μέρη με την βοήθεια του Διαμεσολαβητή, σε ένα φιλικό, ουδέτερο και ευχάριστο χώρο μακριά από τις ψυχρές αίθουσες των δικαστηρίων, σε χρόνο που εκείνοι θα επιλέξουν, μακριά από το άγχος της αντιδικίας και την επιδίωξη για επικράτηση. Με τη συνοδεία του δικηγόρου τους, μπορούν να έχουν μια ευκαιρία αποκατάστασης των μεταξύ τους σχέσεων.

Επιπλέον, ο διαμεσολαβητής χρησιμοποιεί συγκεκριμένες δεξιότητες, όπως ενσυναίσθηση, ενεργητική ακρόαση, ακόμη μεθόδους διευκόλυνσης διαλόγου και αποφόρτισης συναισθημάτων, όπως αντανάκλαση, παράφραση, επαναπλαισίωση, καθώς και λοιπές τεχνικές διαπραγμάτευσης, όπως τεστ πραγματικότητας προτάσεων και άρσης αδιεξόδων στις οποίες έχει ειδικά εκπαιδευτεί. Με τον τρόπο αυτό, συνδράμει τα εμπλεκόμενα μέρη να εστιάσουν στο μέλλον, στην εύρεση της βέλτιστης για τα ίδια τα μέρη λύσης και στην ορθή κατάρτιση της τελικής συμφωνίας που θα περιέχει τη λύση αυτή (Ε. Παπαδοπούλου, 2018, <https://evgnosia-papadopoulou.gr>).

Στη Διαμεσολάβηση θα ακούσουν ο ένας τον άλλο, θα αναγνωρίσουν τις συμπεριφορές και τα συναισθήματα πικρίας, θυμού και ανασφάλειας, που ορθώνουν



τα εμπόδια αρχικά στην επικοινωνία μεταξύ τους. Θα δώσουν αμοιβαίες εξηγήσεις, θα άρουν τις παρεξηγήσεις, θα κατανοήσουν τα λάθη τους, θα αναγνωρίσουν τα συναισθήματα τους και εν συνεχεία απαλλαγμένοι από τα παραπάνω θα σχεδιάσουν, θα διαμορφώσουν και θα συμφωνήσουν σε μια απόλυτα συμβιβαστική λύση που θα ωφελεί και τους δύο.

Με τη Διαμεσολάβηση προστατεύεται η ψυχική υγεία των μερών και των άμεσα συνδεδεμένων σε αυτούς, αποτρέποντας την αντιπαλότητα και την όξυνση των σχέσεων που προκαλεί η δικαστική αντιδικία. Μετατρέπει τα αρνητικά συναισθήματα όπως ο θυμός, η αγανάκτηση, ο φόβος, η πικρία, η εκδικητικότητα σε θετικά, δηλαδή σε ανακούφιση, ικανοποίηση, αίσθημα ασφάλειας και αισιοδοξίας. Δημιουργείται πνεύμα συνεργασίας, με στόχο την επίλυση της διαφοράς σε όφελος και των δύο μερών (win - win situation) έτσι, δεν υπάρχει νικητής και ηττημένος (Π. Λουκάκου, ΟΠΕΜΕΔ).

Τα μέρη με την καθοδήγηση του διαμεσολαβητή διαχειρίζονται τις ουσιαστικές αιτίες της διαφοράς τους, οι οποίες εντοπίζονται στην «αφανή πλευρά του παγόβουνου», όπως εύστοχα παρομοιάζονται στη διεθνή βιβλιογραφία και αρθρογραφία οι σημαντικές, αλλά αφανείς πτυχές μιας διαφοράς. Το κέρδος για τα μέρη από την επίλυση των άλυτων συναισθηματικών ζητημάτων είναι ανυπολόγιστης αξίας. Η έμπειρη διαμεσολαβητής κ. Β. Brenneur, στην 1η παγκόσμια συνδιάσκεψη για τη δικαστική διαμεσολάβηση που πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι, υπό την αιγίδα της G.E.M.M.E το 2009, παρατήρησε ότι η διαμεσολάβηση είναι μια διεθνής γλώσσα σεβασμού και ακοής του άλλου, που παρακάμπτει τα δικαστικά συστήματα και τις πολιτισμικές και ιστορικές διαφορές. Όταν ο «άλλος» παύει να είναι ο «ξένος», που λόγω της διαφορετικότητάς του προκαλεί φόβο, που πρέπει να εξολοθρευθεί επειδή σκέπτεται διαφορετικά, που πρέπει να αποκλεισθεί επειδή δεν γίνεται κατανοητός, τότε η σύγκρουση σταματά. Η διαμεσολάβηση είναι το «χωνευτήρι», εντός του οποίου, όλες οι διαφωνίες γίνονται κατανοητές και αποδεκτές και μεταμορφώνονται σε μια υγιή εμπειρία ζωής. Η διαμεσολάβηση επιτρέπει τη μετατροπή της διαφωνίας σε ενότητα, της αντιπαλότητας σε συνεργασία, η διαμεσολάβηση συνεπάγεται ταπεινότητα, τακτ και ευαισθησία. Η κ. Β. Brenneur καταλήγει στο συμπέρασμα ότι πέρα από γλώσσα, γένος, ηλικία, αξίες, γενετικούς διαχωρισμούς, η πιο κατανοητή γλώσσα είναι η «γλώσσα της καρδιάς» (Ν. Κωνσταντίνος, ΕΚΠΑ, 2019).

Καθώς έχει αποδειχθεί ότι οι συμφωνημένες λύσεις είναι βιώσιμες λύσεις, το στοιχείο που καθιστά τη διαδικασία της Διαμεσολάβησης ιδιαίτερα πολύτιμη στην

επικοινωνία, είναι η οικειοθελής συμμόρφωση των μερών στη συμφωνία που οι ίδιοι διαμόρφωσαν. Η Διαμεσολάβηση είναι μια διαδικασία που αναμφισβήτητα διασφαλίζει το συμφέρον τους σε σχέση με τρίτους και την ψυχική τους υγεία και ηρεμία μακριά από εντάσεις, αντιπαλότητες και αναποτελεσματικές συγκρούσεις (Π. Λουκάκου, ΟΠΕΜΕΔ).

### **5.5. Η Υποχρεωτικότητα της διαμεσολάβησης ως ευκαιρία Επικοινωνίας**

Οι ρυθμίσεις των έννομων τάξεων διεθνώς ως προς την υποχρεωτικότητα της διαμεσολάβησης, είτε παραπέμπουν τα μέρη στη διαμεσολάβηση, είτε ενθαρρύνουν την προσφυγή τους στη διαμεσολάβηση.

Παρά τις όποιες διαφωνίες σχετικά με το εάν η θέσπιση υποχρεωτικών προδικαστικών διαδικασιών διαμεσολάβησης συνιστούν θεμιτό ή ανεπίτρεπτο περιορισμό του δικαιώματος προσφυγής στη δικαιοσύνη, δεν πρέπει να παραβλέπουμε το γεγονός ότι η υποχρεωτικότητα προσλαμβάνει διάφορες εκφάνσεις στις περισσότερες από τις χώρες που διαθέτουν σύστημα διαμεσολάβησης. Έτσι, η υποχρεωτικότητα μπορεί να αξιοποιηθεί στις περιπτώσεις εκείνες που η επικοινωνία μεταξύ των μερών έχει διακοπεί εντελώς, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτό μια τελευταία και μάλλον ανέλπιστη ευκαιρία για διάλογο, μια ευκαιρία που και τα ίδια τα μέρη είναι πιθανόν να θέλουν να αδράξουν, ακόμη και εάν ποτέ δεν το ομολογούν.

Λαμβάνοντας λοιπόν ως δεδομένο ότι η υποχρεωτικότητα δεν συνιστά αθέμιτο, αλλά θεμιτό περιορισμό, μπορούμε να την ερμηνεύουμε όχι ως καταναγκασμό, αλλά ως μια ύστατη ευκαιρία για διάλογο και γιατί όχι ως μια υποχρέωση του ανθρώπου απέναντι στους συνανθρώπους του και στην Πολιτεία να υιοθετεί διαλεκτικές μεθόδους επίλυσης ορισμένων ιδιωτικών διαφορών του (Ν. Κωνσταντινάκος, ΕΚΠΑ, 2019).

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>**

### **1. Εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών**

Με τον όρο εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών (alternative dispute resolution, ADR) νοούνται οι διαδικασίες και οι τεχνικές, με τις οποίες τα μέρη προσεγγίζουν μία διαφορά προς επίλυση, πέραν της προσφυγής στα δικαστήρια. Σκοπός του ADR είναι να προαχθεί ο φιλικός διακανονισμός στην επίλυση των διαφορών, με τη χρήση και αξιοποίηση των εναλλακτικών τρόπων επίλυσης αυτών,

δημιουργώντας μία ισόρροπη σχέση μεταξύ της διαμεσολάβησης και των δικαστικών διαδικασιών.

Η εφαρμογή όλων των εναλλακτικών τρόπων επίλυσης διαφορών, παίζει σπουδαίο ρόλο, όχι μόνο στη βελτίωση της ποιότητας παροχής ένδικης προστασίας, αλλά και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας στα κράτη – μέλη της ΕΕ (Ε.Κουράκλη, 2013). Το συμπέρασμα αυτό αποτυπώθηκε και στον συγκριτικό πίνακα των συστημάτων απονομής δικαιοσύνης μεταξύ των χωρών της ΕΕ, ο οποίος ανακοινώθηκε για πρώτη φορά από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στα τέλη Μαρτίου 2013. Από αυτόν προκύπτει μεταξύ άλλων ότι όλες οι εναλλακτικές μέθοδοι επίλυσης διαφορών, όπως είναι η διαμεσολάβηση, επιτρέπουν την ελάφρυνση του φόρτου εργασίας των δικαστηρίων, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η ποιότητα απονομής της δικαιοσύνης (The EU Justice Scoreboard, A tool to promote effective justice and growth, 2013, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-285\\_el.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-285_el.htm)).

## **2. Διαιτησία ως τρόπος επίλυσης υποθέσεων**

Από τις μεθόδους εναλλακτικής επίλυσης διαφορών εκείνη που ξεχωρίζει ως πιο διαδεδομένη είναι η Διαιτησία. Η Διαιτησία ορίζεται στα άρθρα 867-903Κ Πολ Δ., τον ν. 2735/1999 και από τον Κανονισμό του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Διαμεσολάβησης και Διαιτησίας (Ε.Ο.Δ.Ι.Δ.), αν τα μέρη επιλέξουν την συγκεκριμένη μορφή ρύθμισης της διαδικασίας. Βάσει της Σύμβασης της Νέας Υόρκης (1958), την οποία η Ελλάδα έχει επικυρώσει ήδη από το 1961, οι διαιτητικές αποφάσεις αναγνωρίζονται σε πάνω από 150 χώρες. Η Διαιτησία χρησιμοποιείται σε πολλές χώρες του κόσμου για την επίλυση εθνικών και διεθνών εμπορικών διαφορών.

Η διαιτησία ενδείκνυται σε διαφορές στο πλαίσιο διεθνών συναλλαγών, διαφορές από αγοραπωλησίες, από εμπορικές συμβάσεις, ναυτιλιακές διαφορές, κατασκευαστικές διαφορές, διαφορές στον τομέα της ενέργειας, διαφορές σχετικά με δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, διαμάχες στον τομέα της μεταποίησης – τουρισμού - μεταφορών και υγείας και σε κάθε είδος διαφοράς όπου προβλέπεται σχετική ρήτρα διαιτησίας.

Τα ενδιαφερόμενα μέρη μέσω ρητρών που ορίζουν στις συμβάσεις τους ή μετά την επέλευση αντιδικίας, επιλέγουν το διαιτητικό δικαστήριο που θα αποφανθεί για τυχόν ή παρούσες διαφορές, εκουσίως. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να επιλύονται οι υποθέσεις με εχεμύθεια, να ορίζουν τα ίδια τα μέρη την διαδικασία και τους όρους

αυτής, καθώς και τα πρόσωπα διαιτητές, από έναν ή περισσότεροι, ακόμα και ολόκληρο το δικαστήριο που θα αποφανθούν επί της διαφοράς (Λ. Διαλουκάς, 2019). Ο διαιτητής μετά το πέρας της διαδικασίας της διαιτησίας, κατόπιν υπαγωγής των πραγματικών δεδομένων σε ουσιαστικούς κανόνες δικαίου, με βάση το εφαρμοστέο δίκαιο, εκδίδει αιτιολογημένη διαιτητική απόφαση, όπως θα έκανε και ένα δικαστήριο, και η απόφαση αυτή είναι δεσμευτική για τα μέρη και παράγει δεδικασμένο (Κουσουύλης, 2004).

### **3.1 Διαιτητές**

Διαιτητές είναι συνήθως επιστήμονες υψηλού κύρους από την Ελλάδα και το εξωτερικό, οι οποίοι συνεργάζονται με τον Εθνικό Οργανισμό Διαμεσολάβησης και Διαιτησίας (ΕΟΔΙΔ), μεταξύ των οποίων:

- Δικαστικοί λειτουργοί (επίτιμοι) με πολυετή πείρα ως διαιτητές και επιδιαιτητές.
- Μέλη ΔΕΠ Νομικών Σχολών Ελλάδας και Εξωτερικού με επιστημονική και πρακτική ενασχόληση με τη διαιτησία.
- Δικηγόροι εξειδικευμένοι σε θέματα διαιτησίας με έντονη παρουσία και δράση σε εθνικές και διεθνείς διαιτησίες.
- Επαγγελματίες από τον κλάδο της ναυτιλίας, της ενέργειας, των κατασκευών με εμπειρία στην επίλυση διαφορών στον κλάδο τους (<http://www.eodid.org/el/ypiresies/diaitisia/>)

### **3.2 Πλεονεκτήματα Διαιτησίας**

Η Διαιτησία αποτελεί τον πιο διαδεδομένο και δημοφιλή τρόπο επίλυσης διαφορών σε διάφορους τομείς αλλά κυρίως στο εμπόριο. Τα πλεονεκτήματα της για αυτή την επιλογή είναι η ταχύτητα και η αποτελεσματικότητα των λύσεων που προτείνονται διότι προέρχονται από επαγγελματίες με εξειδικευμένες γνώσεις στο αντικείμενο όπου δραστηριοποιούνται. Άλλα πλεονεκτήματα είναι η ευελιξία και η ουδετερότητα των εφαρμοζόμενων κανόνων και η αποτελεσματικότερη εξέταση των πραγματικών περιστατικών, που επιτυγχάνεται επειδή δεν επικεντρώνεται σε νομικά και δικονομικά ζητήματα, σε αντίθεση με τη δικαστική οδό. Πλεονεκτήματα επίσης είναι η διατήρηση των καλών σχέσεων των μερών, η ιδιωτικότητα και η εμπιστευτικότητα καθώς και η αποφυγή της δημοσιοποίησης των εμπορικών-επιχειρηματικών στρατηγικών των μερών. Επιπλέον, χάρη στη δυνατότητα μη

δημοσιοποίησης της αρνητικής έκβασης μιας υπόθεσης, μειώνεται η πιθανότητα δημιουργίας «αρνητικού προηγούμενου» σε μελλοντικές υποθέσεις οι οποίες παρουσιάζουν συνάφεια πραγματικών δεδομένων (Ε. Παπαδοπούλου, 2018). Ένα πρακτικό πλεονέκτημα της Διαιτησίας είναι το μειωμένο οικονομικό κόστος σε σχέση με την προσφυγή στα κρατικά δικαστήρια, αλλά και η ουδετερότητα που επιτυγχάνεται με την επιλογή ενός διαιτητικού δικαστηρίου που εδρεύει σε μια Τρίτη χώρα και όχι στα κρατικά δικαστήρια του αντισυμβαλλόμενου μέρους (Σ. Τριαντάρη, 2018).

### **3. Διαφορές Διαιτησίας – Διαμεσολάβησης**

Η Διαιτησία και η Διαμεσολάβηση ενώ δείχνουν ότι μοιάζουν, στην πραγματικότητα διαφέρουν σε πολλά σημεία. Η Διαιτησία δεν είναι συναινετική από τα δύο μέρη όπως η Διαμεσολάβηση και ο χαρακτήρας της είναι δεσμευτικός για τα εμπλεκόμενα μέρη σε αντίθεση με τη Διαμεσολάβηση όπου οι προτάσεις του διαμεσολαβητή είναι εισηγήσεις που μπορούν να γίνουν αποδεκτές ή να απορριφθούν. Επίσης, η Διαιτησία είναι επίσημη διαδικασία η οποία διενεργείται κατόπιν αιτήματος σε αρμόδια επιτροπή ενώ, η Διαμεσολάβηση είναι ανεπίσημη και μπορεί να γίνει με συναινετική επιλογή του διαμεσολαβητή από τους διαθέσιμους του καταλόγου ή με επιλογή της υπόθεσης από τον ίδιο το διαμεσολαβητή, κατόπιν κατάθεσης του συγκεκριμένου ζητήματος. Στη Διαιτησία εκδίδονται αποφάσεις με τις οποίες επιβάλλονται περιορισμοί ή υποχρεώσεις, ακόμη και ποινές, ενώ στη Διαμεσολάβηση γίνονται συζητήσεις οι οποίες μπορούν μετά από τις κατάλληλες εισηγήσεις να καταλήξουν σε συμφωνία και σε επίλυση του ζητήματος (Σ. Τριαντάρη, 2018).

Η σημαντική διαφορά της συμφωνίας υπαγωγής σε διαμεσολάβηση σε σχέση με τη συμφωνία υπαγωγής σε διαιτησία είναι ότι η πρώτη δεν προβλέπει πλήρη αποκλεισμό της δυνατότητας προσφυγής στην τακτική δικαιοσύνη ή στη διαιτησία, απλώς επιβάλλει μικρή καθυστέρηση της δικαστικής διαδικασίας εφόσον η διαμεσολάβηση αποβεί άκαρπη (Δ. Θεοχάρης, 2015).

### **4. Διαμεσολάβηση ως τρόπος επίλυσης υποθέσεων.**

#### **4.1 Η ανάπτυξη της διαμεσολάβησης**

Τα τελευταία χρόνια η χρήση της διαμεσολάβησης έχει αυξηθεί σημαντικά σε όλο τον κόσμο. Οι Ευρωπαϊκή Οδηγία για τη διαμεσολάβηση σε αστικά και εμπορικά

θέματα έχει υλοποιηθεί και Κυβερνήσεις της Ε. Ε. όφειλαν να ακολουθήσουν μέχρι το Μάιο του 2011. Είτε συμπληρωματικά είτε ρυθμιζόμενη από το δικαστήριο, η διαμεσολάβηση έχει γίνει πλέον ευρέως αποδεκτή για νομικά θέματα στο Βέλγιο, Ολλανδία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Γερμανία, Κροατία, Σλοβενία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και το Χονγκ Κονγκ, όπου η κατεύθυνση της πρακτικής της διαμεσολάβησης ισχύει από την 1/1/2010 σύμφωνα με τους κανόνες αστικής δικαιοσύνης. Η Κίνα, η Ινδία και πολλές αφρικανικές χώρες προσπαθούν να εκπαιδεύσουν εμπορικούς διαμεσολαβητές, τους οποίους θα χρειαστούν σε μεγάλα νούμερα.

#### **4.2 Τι είναι η διαμεσολάβηση; (διάφοροι ορισμοί)**

Η διαμεσολάβηση είναι μία εκούσια, μη-δεσμευτική και ιδιωτική διαδικασία επίλυσης διαφορών, όπου ένα (εκπαιδευμένο) ουδέτερο άτομο βοηθάει δύο ή περισσότερα μέρη να φτάσουν σε μία διαπραγματεύσιμη συμφωνία (Brown and Marriot, ADR Principles and Practice, 2<sup>nd</sup> Edition, Sweet and Maxwell 1999, 127-131).

- ***Ο ορισμός της διαμεσολάβησης***

Σαν ένας γενικός ορισμός, η διαμεσολάβηση μπορεί να θεωρηθεί σαν μία «διευκόλυνση στη διαπραγμάτευση». Η διαπραγμάτευση από την άλλη μπορεί να οριστεί σαν επικοινωνία με σκοπό την επίτευξη συμφωνίας. Έτσι η διαμεσολάβηση μπορεί επίσης να οριστεί ως «διευκόλυνση στην επικοινωνία με σκοπό τη συμφωνία».

- ***Ο επεκταμένος ορισμός της διαμεσολάβησης***

Η διαμεσολάβηση είναι μία συζήτηση μέσα στην οποία ένα αμέτοχο άτομο, ο διαμεσολαβητής, διευκολύνει την επικοινωνία ανάμεσα στα εμπλεκόμενα μέρη, με σκοπό να επιτύχει συμφιλίωση, συμφωνία, ή κατανόηση ανάμεσά τους.

Ο διαμεσολαβητής δεν μπορεί να θέσει τη δική του γνώμη σε θέματα που αφορούν τα εμπλεκόμενα μέρη.

Η διαμεσολάβηση λοιπόν είναι η γνωστή διαδικασία της διαπραγμάτευσης, έχοντας επιπλέον ένα αμέτοχο τρίτο πρόσωπο, το οποίο σε καθορισμένο χρόνο και χώρο και μαζί με τα εμπλεκόμενα μέρη, προσπαθεί να τους βοηθήσει να καταλήξουν σε μία συμφωνία.

Πολλές χώρες υποβάλλουν τη διαμεσολάβηση δια νόμου και το δικαστήριο έχει την εξουσία να ζητήσει από τα εμπλεκόμενα μέρη να μπου σε διαδικασία διαμεσολάβησης.

Για να αναλυθούν οι διαφορές ανάμεσα σε μία δίκη και στη διαμεσολάβηση, είναι βασικό να γίνει κατανοητό ότι, παρόλο που και οι δύο διαδικασίες βασίζονται στην ευθύνη, υπάρχει στη διαμεσολάβηση μία επιπλέον επικέντρωση στις «ανάγκες» των μερών, οι οποίες αν αναγνωριστούν μπορούν να εξυπηρετήσουν ώστε να βρεθεί λύση στη διαφωνία υπό νέες βάσεις.

Επίσης, υπάρχει η δυνατότητα να καταλήξουν σε μία λύση, που δεν θα στηρίζεται απαραίτητα σε νομικά θεμελιωμένες λύσεις, αλλά είναι δυνατόν να ανακαλύψουν νέες διεξόδους, οι οποίες δεν θα έχουν νομικό έρεισμα, αλλά θα εξυπηρετούν τις ανάγκες των μερών.

#### **4.3 Τύποι Διαμεσολάβησης.**

- ***Εκούσια (voluntary):***

Στις περισσότερες περιπτώσεις η διαμεσολάβηση δεν μπορεί να λειτουργήσει παρά μόνο εάν όλα τα μέρη δεχτούν να συμμετάσχουν στη διαδικασία, αν και αυτό ίσως συμβεί μόνο μετά από μία ισχυρή δικαστική σύσταση, έχοντας ένα σχετικό ρίσκο με κόστος κυρώσεων προς το μέρος που αρνηθεί. Η διαμεσολάβηση δεν είναι εφικτή να πραγματοποιηθεί χωρίς τη συμμετοχή όλων των μερών και θα διακοπεί εάν κάποιο από τα μέρη αποχωρήσει, κάτι που έχουν το δικαίωμα να κάνουν ανά πάσα στιγμή.

- ***Μη-δεσμευτική:***

Η διαμεσολάβηση είναι πραγματικά εκούσια, καθώς ξεκινώντας τη διαδικασία κανένα μέρος δεν δεσμεύεται να φτάσει σε συμφωνία. Σε αντίθεση με τη διαιτητική επίλυση διαφορών, η διαμεσολάβηση δεν μπορεί να συνεχιστεί από το ένα μέρος σε περίπτωση που το αντίπαλο αποφασίσει να αποχωρήσει από τη διαδικασία. Καθώς ο διαμεσολαβητής δεν έχει την εξουσία να βγάλει μία δεσμευτική απόφαση, εάν τα μέρη δεν μπορούν να συμφωνήσουν, τότε δεν θα υπάρξει συμφωνία και η υπόθεση θα προχωρήσει στο επόμενο στάδιο το οποίο είναι αυτό της δίκης. Αν όμως επέλθει συμφωνία, οι συμφωνηθέντες όροι θα αποτελέσουν μέρος ενός επιβλητού συμβολαίου. Η διαμεσολάβηση είναι απλώς μία διαδικασία η οποία λειτουργεί σαν καταλύτης για συμφωνία: πολλές από τις υποθέσεις που δεν συμφωνούν κατά τη

διαδικασία της διαμεσολάβησης, στην πραγματικότητα αποκαθίστανται λίγο αργότερα.

- **Ιδιωτική:**

Παρόλο που η άρνηση της διαμεσολάβησης μπορεί να καταλήξει να έχει αντίθετες συνέπειες, η διαδικασία της διαμεσολάβησης είναι ταυτόχρονα «χωρίς προκαταλήψεις» και απόλυτα εμπιστευτική ως το σημείο που είναι αποδεκτό από το νόμο (*Farm Assist Ltd (in Liquidation) v DEFRA, 2009*). Αυτό σημαίνει ότι τα μέρη μπορούν να φτάσουν σε συμφωνία μέσω της διαμεσολάβησης, με την αποκάλυψη πληροφοριών, έκφραση απόψεων, προτείνοντας ιδέες ή κάνοντας παραχωρήσεις, έχοντας την ασφάλεια ότι αυτό δεν τους στερεί τη δυνατότητα να εκφράσουν μία διαφορετική άποψη σε περίπτωση που η υπόθεση πάει σε δίκη. Ομοίως, ένα μέρος είναι ελεύθερο να απορρίψει κάποια προσφορά κατά τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, είτε ακόμα και να αποχωρήσει, χωρίς αυτό να χρησιμοποιηθεί εις βάρος του, σε περίπτωση δίκης στο μέλλον (*Halsey op.cit and Burchell, 2005, EWCA Civ 358*).

Η εμπιστευτική φύση που έχουν οι διαπραγματεύσεις κατά τη διαδικασία της διαμεσολάβησης έρχεται σε απόλυτη αντίθεση με τη διαδικασία της δίκης, η οποία είναι δημόσια και ενδεχομένως ιδιαίτερα ντροπιαστική. Φυσικά, σε περίπτωση που η διαμεσολάβηση αποτύχει, τα μέρη είναι ελεύθερα να επισημοποιήσουν μία προσφορά που έγινε κατά τη διαδικασία της διαμεσολάβησης που θα εμπεριέχει και τις συνήθειες οικονομικές επιπτώσεις.

Οι όροι που έχουν συμφωνηθεί στη κάθε συμφωνία μέσω διαμεσολάβησης είναι επίσης συνήθως ιδιωτικοί. Ωστόσο, αυτό δεν είναι υποχρεωτικό. Σε ορισμένες διαμάχες ένα από τα μέρη μπορεί να ζητάει κάποιο είδος δημόσιας δικαίωσης (π.χ. για κάποια υπόθεση δυσφήμισης) ή κάποια απολογία σε διαμάχη, και δεν υπάρχει λόγος να μην υπάρξει μία δημόσια δήλωση σε μία συμφωνία μέσω διαμεσολάβησης.

#### **4.4 Συμφωνία, διαπραγματεύσιμη από τα εμπλεκόμενα μέρη.**

Όπως τονίστηκε και παραπάνω, συμφωνία μέσω διαμεσολάβησης είναι δυνατό να επιτευχθεί μόνο με τη συγκατάθεση των εμπλεκόμενων μερών, και είναι αυτοί οι υπεύθυνοι για τους όρους της συμφωνίας. Καθώς η διαμεσολάβηση σίγουρα στοχεύει σε μία απόφαση που να μεγιστοποιεί το όφελος και των δύο (το ονομαζόμενο “win-win” αποτέλεσμα), εκ φύσεως δεν θα πρέπει ποτέ να φτάσει ένα αποτέλεσμα με το οποίο ένα από τα μέρη δεν ανέχεται. Η όλη διαδικασία χαρακτηρίζεται από μεγάλη



ευελιξία, αφού το φορτίο του να επιτευχθεί συμφωνία βαραίνει καθαρά τα εμπλεκόμενα μέρη, και έτσι δίνει χώρο σε αρκετή εφευρετικότητα όπως και εξωδικαστικές λύσεις οι οποίες δεν θα ήταν δυνατές από μία δικαστική απόφαση ή κάποια άλλη διαιτητική διαδικασία. Αυτή η ευθύνη επίσης προσφέρει ενδυνάμωση των μερών και ωθεί τους συμμετέχοντες να σκεφτούν από την μεριά της αιτίας και της δράσης, όπως και των πιθανών λύσεων.

#### **4.5 Πότε η διαμεσολάβηση είναι ακατάλληλη ή κατάλληλη.**

Καθώς το δικαστήριο είναι πιθανό να επιβάλλει κυρώσεις σε κάποιο μέρος που αποτυγχάνει χωρίς λόγο στη διαμεσολάβηση, έγκειται το ερώτημα πότε είναι λογική η άρνηση της διαμεσολάβησης, ή σε ποιες περιπτώσεις η διαμεσολάβηση είναι ακατάλληλη.

Μαγευτικό στην ιδέα της διαμεσολάβησης είναι, ότι προσφέρει ένα πλαίσιο, στο οποίο ο καθένας μπορεί να συνεισφέρει τις ικανότητες του και μπορεί να πειραματιστεί με τις διάφορες εκδοχές. Αν αυτό δεν συντελείται ως «μοναχικός μαχητής» σε «απομονωμένες αίθουσες», αλλά στην εξειδικευμένη ανταλλαγή με άλλους διαμεσολαβητές, προσφέρει στον εμπλουτισμό και στην περαιτέρω εξέλιξη της διαδικασίας. Αυτό είναι καλό, διότι οι απαιτήσεις, τις οποίες αντιμετωπίζουν οι αντιτιθέμενοι, είναι πολυποίκιλες. Κάθε περίπτωση είναι διαφορετική και έχει τις δικές της δυσκολίες και τις «παγίδες» της. Μια μεθοδολογία, που ξεπερνά τα όρια ή τη συνεργασία με ειδικούς άλλων επαγγελμάτων, μπορεί στο σημείο αυτό να προσφέρει καλές υπηρεσίες (Cristoph Besemer, Διαμεσολάβηση - Μεσολάβηση σε Συγκρούσεις, 2014).

#### **5. Διαμεσολάβηση σε Συγκρούσεις.**

Η σύγκρουση είναι ένα φυσικό μέρος της κοινωνικής ύπαρξης και είναι μια πραγματικότητα για όλα τα ανθρώπινα όντα που συνεργάζονται. Στον τομέα της επίλυσης συγκρούσεων, αυτές ορίζονται σαν βαθιά ριζωμένες διαφορές που δύσκολα επιλύονται, σε αντίθεση με τις απλούστερες και ευκολότερα διευθετούμενες διαφωνίες ( Burton,1986 - Burgess & Spangler, 2003).

Για την αντιμετώπιση των συγκρούσεων αναφέρονται στη βιβλιογραφία διάφορες Στρατηγικές και Μέθοδοι Αντιμετώπισης τους. Σύμφωνα με τον Alan Filley (1975), οι ενίοτε καταστάσεις που δημιουργούνται οι συγκρούσεις ποικίλουν

και διαφέρουν ως προς τον λόγο ύπαρξής τους. Γι αυτόν τον λόγο και η στρατηγική αντιμετώπισης της κάθε σύγκρουσης θα πρέπει να είναι επίσης διαφορετική.

Οι άνθρωποι έχουν παραδώσει την ευθύνη για τις συγκρούσεις τους σε ειδικούς, από την μια πλευρά είναι οι ψυχοθεραπευτές και τα παρόμοια επαγγέλματα, που ενδιαφέρονται για αυτά και από την άλλη πλευρά, οι συγκρούσεις παραδίδονται στους δικηγόρους. Και αυτοί είναι βέβαιοι υποχρεωμένοι να υπερασπίζονται τα συμφέροντα μονομερώς και να παίρνουν το καλύτερο για τους εντολείς του ή για τους πελάτες τους, αν είναι δυνατόν και με την μορφή του χρήματος. Και αν κανείς προσεγγίσει ταυτόχρονα τον αντίπαλο, βρίσκεται ήδη ως δικηγόρος κοντά στην προδοσία του πελάτη του. Στην πραγματικότητα, η δομή του δικαιοσύνης μας συστήματος, με την επιτακτική εντολή που δίδεται προς το δικηγόρο προς υπηρέτηση του εντολέα του, είναι πολύ εχθρική στη συναίνεση. Αυτό είναι στην πραγματικότητα δυσάρεστο, διότι δια του τρόπου αυτού καταστρέφεται η δυνατότητα ανάπτυξης, καθώς επίσης και η δυνατότητα ανθρώπινης ανάπτυξης, η οποία εμπεριέχεται σε μια σύγκρουση και μετατρέπεται σε μια καθαρή διένεξη ισχύος. Και όλοι οι συμμετέχοντες υποφέρουν από αυτό και κοστίζει πολύ σε ενέργεια. Αυτό, που στην περίπτωση αυτή φαίνεται σπουδαιότερο, είναι ότι ξαναδίνεται η κυριαρχία σχετικά με τη σύγκρουση στους ανθρώπους, που συγκρούονται. Διότι, τους ανήκει η διαδικασία της ανάπτυξης τους και αυτήν πρέπει να την βιώνουν επίσης (Christoph Hatlapa, 2014, <https://diamesolavisi.weebly.com/>).

Σύμφωνα με τις στρατηγικές αντιμετώπισης των συγκρούσεων, η διαμεσολάβηση χρησιμοποιεί τον τρόπο Half Way. Ο ρόλος του διαμεσολαβητή σε αυτή την περίπτωση είναι να ενεργήσει ώστε να ακολουθήσουν αυτή τη μέθοδο και οι δύο πλευρές που έχουν συγκρουστεί. Ένα βασικό χαρακτηριστικό αυτής της μεθόδου είναι η υποβάθμιση των διαφορών των δύο πλευρών κάτι που συνήθως έχει ως αποτέλεσμα τον συμβιβασμό. Αποβλέπει στον συμβιβασμό των δύο πλευρών οπότε δεν υπάρχει ούτε χαμένος ούτε κερδισμένος μετά το τέλος της σύγκρουσης. Για να επιτευχθεί συμβιβασμός πρέπει όλα τα εμπλεκόμενα ζητήματα που διαφοροποιούν τις δύο πλευρές να συναντηθούν στην μέση. Το μειονέκτημα που έχει ο συμβιβασμός είναι ότι δεν θεωρείται μια λύση της στρατηγικής Win-Win αλλά μια πρόταση της Lose-Lose. Και οι δύο πλευρές θεωρούν ότι έδωσαν πολλά ή ότι πήραν λίγα χωρίς να δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην έκβαση του αποτελέσματος (Αντωνάκης 2012).

Η «νικητήρια πορεία» της διαμεσολάβησης στην ειδική δημοσιότητα και στα μέσα, δεν σημαίνει ωστόσο, ότι η ζήτηση για αυτήν την μέθοδο της επεξεργασίας των

συγκρούσεων έχει αυξηθεί αλματωδώς. Προφανώς αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο δρόμος από τη σκέψη στην πράξη χρειάζεται κάποιον χρόνο. Ωστόσο υπάρχει μια σαφής ανοδική τάση. Σ' αυτό συνεισφέρουν ασφαλώς και οι διάφορες οργανώσεις διαμεσολάβησης και οι προσπάθειες για την εξειδίκευση. Έναντι αυτών υπάρχει μια κατεύθυνση σκέψης και πρακτικής, η οποία βλέπει τη διαμεσολάβηση ως μια στοιχειώδη πολιτισμική τεχνική, η οποία θα πρέπει να γίνεται γνωστή και προσβάσιμη στον κάθε άνθρωπο, όπως η υγιεινή και η πρόληψη της υγείας (Αντωνάκης 2012).

#### **6. Απόρρητο της διαμεσολάβησης**

Για να επιτύχει η διαμεσολάβηση, ο διαμεσολαβητής, τα μέρη και οποιοσδήποτε συμμετέχει στη διαδικασία, πρέπει να είναι ελεύθεροι να εξετάσουν και να κατανοήσουν τα πραγματικά περιστατικά και τα αίτια της διαφοράς, τα ποικίλα νομικά και πρακτικά ζητήματα που προκύπτουν και τις επιλογές που έχουν για τον χειρισμό τους. Τις περισσότερες φορές, οι συζητήσεις επεκτείνονται και σε θέματα πέραν της συγκεκριμένης διαφοράς, τα οποία είναι εμπιστευτικά και κατά τη διάρκεια της δικαστικής ή διαιτητικής διαδικασίας δεν θα προέκυπταν ή δεν θα απασχολούσαν τους αντιδίκους, τον δικαστή ή τον διαιτητή. Έτσι, είναι πολύ πιθανό και λογικό κάποιο από τα μέρη να έχει φόβο ή ενδοιασμούς να αποκαλύψει εμπιστευτικά στοιχεία για την υπόθεση του, μειώνοντας όμως έτσι τις πιθανότητες επιτυχούς εκβάσεως της διαμεσολάβησης, όπως έχει αποδειχθεί στην πράξη μέχρι τώρα.

Για τον λόγο αυτό, θεσπίστηκε από την Οδηγία 2008/52/EK και υιοθετήθηκε από την Ελληνική νομοθεσία, η αρχή του απορρήτου. Συγκεκριμένα, διαδικαστικοί κανόνες παρέχουν εχέγγυα τήρησης της εμπιστευτικότητας των πληροφοριών που θα γίνουν γνωστές, είτε αποκλειστικά στο διαμεσολαβητή, είτε και στο άλλο μέρος κατά τη διάρκεια της διαδικασίας διαμεσολάβησης.

Η διαμεσολάβηση διεξάγεται, κατά τα παραπάνω αναφερόμενα, με τρόπο ώστε να μην παραβιάζεται η αρχή της εμπιστευτικότητας, εκτός αν τα μέρη συμφωνήσουν άλλως. Πριν από την έναρξη της διαδικασίας, όλοι οι συμμετέχοντες δεσμεύονται εγγράφως να τηρήσουν το απόρρητο αυτής. Επίσης, τα μέρη, εφόσον το επιθυμούν, δεσμεύονται εγγράφως να τηρήσουν και το απόρρητο του περιεχομένου της συμφωνίας, στην οποία ενδέχεται να καταλήξουν κατά τη διαμεσολάβηση, με μοναδική εξαίρεση, εάν η δημοσιοποίηση του περιεχομένου της συμφωνίας είναι απαραίτητη, προκειμένου αυτή να αποκτήσει εκτελεστότητα (Ε.Κουράκλη, 2013).

Οι παραπάνω ρυθμίσεις υιοθετούνται και από την ενσωματωμένη Οδηγία 2008/52/ΕΚ, η οποία μάλιστα ορίζει ότι οι ρυθμίσεις αυτές δεν εμποδίζουν την εκ μέρους των κρατών μελών θέσπιση αυστηρότερων μέτρων για την προστασία του απόρρητου της διαμεσολάβησης.

## **7. Τα πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης**

Γεγονότα και αριθμητικά αποτελέσματα για την αποτελεσματικότητα της διαμεσολάβησης είναι περιορισμένα, καθώς σε μεγάλο βαθμό τα αποτελέσματα της διαμεσολάβησης είναι εμπιστευτικά, και σε κάποιες περιπτώσεις η διαμάχη, όπως και η διαμεσολάβηση είναι ιδιωτικές υποθέσεις – κάτι που αποτελεί ένα από τα πλεονεκτήματα της διαδικασίας. Παρ' όλα αυτά πρέπει να τονιστεί ότι υπάρχει μεγάλη δραστηριότητα διαμεσολάβησης η οποία δεν είναι πουθενά καταγεγραμμένη. Ανέκδοτα στοιχεία από άτομα που έχουν εμπλακεί με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης λένε ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό υποθέσεων διαμεσολάβησης διευθετούνται κατά τη συνάντηση για διαμεσολάβηση, και ένα ακόμα σημαντικό ποσοστό διευθετείται λίγο αργότερα.

Παράλληλα με το ποσοστό επιτυχίας και το μέγεθος της δυνατού περιορισμού του κόστους, η διαμεσολάβηση έχει και άλλα πλεονεκτήματα που αξίζει να αναφέρουμε. Αυτά τα πλεονεκτήματα μπορούν να φανούν απλώς συγκρίνοντας μία παραδοσιακή διαδικασία δίκης με την εναλλακτική επίλυση διαφορών (Alternative Dispute Resolution–ADR), και ειδικότερα με τη διαμεσολάβηση.

- *Οικονομικά*

Η διαμεσολάβηση είναι γενικά πιο οικονομική σε σύγκριση με τα έξοδα που έχει μία δίκη ή άλλες μορφές αντιδικίας (Pearson and Thoennes, 1984; Mc Issac, 1981; Kelly, 1991).

- *Γρήγορη συμφωνία*

Σε μία εποχή όπου μπορεί να πάρει ακόμα και χρόνια να κλείσει κανείς ημερομηνία για μία δίκη, συν όσο χρόνο χρειαστεί για να βγει απόφαση, η εναλλακτική της διαμεσολάβησης συχνά προσφέρει ένα πιο άμεσο τρόπο για τη λύση διαφορών. Όταν οι εμπλεκόμενοι θέλουν να προχωρήσουν με το θέμα τους, η διαμεσολάβηση είναι πιο επιθυμητή όσον αφορά τα γρήγορα αποτελέσματα που μπορεί να έχει.

- *Κοινώς ικανοποιητικά αποτελέσματα*

Οι εμπλεκόμενοι είναι γενικά πιο ικανοποιημένοι με μία απόφαση την οποία έχουν συμφωνήσει κοινά, από ότι με κάποια η οποία τους έχει επιβληθεί από κάποιον τρίτο (Rochland Cook, 1985; Pearsonand Thoennes, 1985; Brettad Goldberg, 1984; Kelly, 1991).

- *Υψηλό ποσοστό συμμόρφωσης*

Οι εμπλεκόμενοι οι οποίοι έχουν καταλήξει σε μία δική τους απόφαση μέσω διαμεσολάβησης φαίνεται να συμμορφώνονται καλύτερα με τους όρους της, από ότι αυτοί που τους έχει επιβληθεί κάποια απόφαση από τρίτο (Rochland Cook, 1985; Pearsonand Thoennes, 1984; Mc Ewenand Maiman, 1981; Bingham, 1986; Kelly, 1991).

- *Κατανοητές και εξατομικευμένες συμφωνίες*

Οι συμφωνίες μέσω διαμεσολάβησης μπορούν να απευθυνθούν σε νομικά και μη ζητήματα. Αυτές οι συμφωνίες συχνά καλύπτουν διαδικαστικά και ψυχολογικά θέματα τα οποία δεν λαμβάνονται συχνά υπόψη σε δικαστικές διαδικασίες. Οι εμπλεκόμενοι μπορούν να διαμορφώσουν τη συμφωνία ανάλογα με την εκάστοτε περίπτωση.

- *Καλύτερος έλεγχος και πρόβλεψη του αποτελέσματος*

Εμπλεκόμενοι που διαπραγματεύονται τις συμφωνίες τους έχουν μεγαλύτερο έλεγχο ως προς το αποτέλεσμα της διαμάχης. Νίκες και ήττες είναι περισσότερο αναμενόμενες σε μία συμφωνία διαμεσολάβησης από ότι σε μία υπόθεση που έχει τεθεί υπό διαιτησία ή εκδίκαση.

- *Προσωπική ενδυνάμωση*

Οι άνθρωποι που διαπραγματεύονται τις συμφωνίες τους συνήθως αισθάνονται πιο δυνατοί από εκείνους που χρησιμοποιούν άλλα άτομα να τους αντιπροσωπεύσουν, όπως για παράδειγμα δικηγόρους. Η διαπραγμάτευση μέσω διαμεσολάβησης μπορεί να προσφέρει ένα μέσω εκμάθησης και πρακτικής της προσωπικής δύναμης του εκάστοτε ατόμου και της επιρροής που μπορεί να ασκήσει (Cook, Rochland Shepard, 1980).

- *Διατήρηση μίας τρέχουσας σχέσης ή λήξη σχέσης με πιο φιλικό τρόπο*

Πολλές διαμάχες υπάρχουν μέσα σε σχέσεις που συνεχίζονται για πολλά χρόνια έπειτα. Μία συμφωνία μέσω διαμεσολάβησης η οποία απευθύνεται προς το συμφέρον όλων των εμπλεκόμενων μερών μπορεί να διατηρήσει μία λειτουργική σχέση, κάτι το οποίο δεν είναι τόσο πιθανό με μία απόφαση που θα έβγαζε νικητή και ηττημένο. Η

διαμεσολάβηση επίσης μπορεί να κάνει τη λήξη μίας σχέσης να γίνει σε πιο φιλικό επίπεδο.

- *Λειτουργικές και εφαρμόσιμες αποφάσεις*

Οι εμπλεκόμενοι που βάζουν τις διαφορές τους σε διαδικασία διαμεσολάβησης μπορούν να μεριμνήσουν για τις λεπτομέρειες της εφαρμογής της απόφασης. Οι συμφωνίες που προήλθαν από διαπραγμάτευση ή διαμεσολάβηση μπορούν να συμπεριλάβουν εξατομικευμένες διαδικασίες σχετικά με το πώς οι αποφάσεις θα εφαρμοστούν. Το γεγονός αυτό ενισχύει την πιθανότητα οι εμπλεκόμενοι όντως να συμμορφωθούν με τους όρους της συμφωνίας.

- *Συμφωνίες που λειτουργούν καλύτερα από λύσεις συμβιβασμού ή νίκης-ήττας*

Διαπραγματεύσεις με τη βοήθεια διαμεσολάβησης που βασίζονται στο κοινό συμφέρον των εμπλεκόμενων είναι πιο ικανοποιητικές από απλές συμφωνίες συμβιβασμού.

- *Αποφάσεις που κρατάνε στο χρόνο*

Οι συμφωνίες που έχουν επέλθει μέσω διαμεσολάβησης έχουν την τάση να διαρκούν στο χρόνο, και σε περίπτωση που προκύψει κάποια άλλη διαφωνία, οι εμπλεκόμενοι είναι πιο πιθανό να μουν στη διαδικασία συνεργασίας για τη λύση του προβλήματός τους, από το να προσεγγίσουν κάποια ανταγωνιστική μέθοδο (Pearson and Thoennes, 1984; Margolin, 1973; Bingham, 1986).

Η εναλλακτική επίλυση διαφορών, και πιο συγκεκριμένα η διαμεσολάβηση, ήρθε για να μείνει. Όλοι οι δικηγόροι θα πρέπει να έχουν μία βασική κατανόηση των αρχών και της εφαρμογής της ώστε να είναι σε θέση να πάρουν τη θέση του συμβούλου. Ένας σύμβουλος θα πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίσει τις υποθέσεις, είτε πριν είτε κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, για τις οποίες η διαμεσολάβηση είναι κατάλληλη, και να εξηγήσει τη διαδικασία της διαμεσολάβησης και στα δύο μέρη και στους υποστηρικτές τους, και σε άλλους νομικούς επαγγελματίες. Ένας συνήγορος θα πρέπει να είναι σε θέση να ετοιμάσει υποθέσεις προς διαμεσολάβηση με τρόπο που να αντιπροσωπεύει με τον καλύτερο τρόπο το συμφέρον του πελάτη και να υιοθετήσει στρατηγικές που να εξασφαλίζουν ότι η υπόθεση του πελάτη παρουσιάζεται με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο.

## **8. Μοντέλα διαμεσολάβησης**

Ο Ken Cloke έχει αναλύσει τέσσερα βασικά μοντέλα/στυλ διαμεσολάβησης (Mediating Dangerously, pgs. 11-12):

*1. Ο αξιολογικός ή διευθυντικός:*

Αυτό το μοντέλο θεωρεί πως η διαμάχη είναι κάτι που πρέπει να λάβει τέλος και οι εμπλεκόμενοι δεν είναι σε θέση να την τελειώσουν από μόνοι τους. Έτσι ο διαμεσολαβητής παίρνει αυτή την ευθύνη προτείνοντας λύσεις ενώ ταυτόχρονα διευθύνει τους εμπλεκόμενους μέσα από τη διαδικασία διαμεσολάβησης προς συμφωνία. Επίσης δίνεται μικρή σημασία στα ζητήματα τα οποία πυροδότησαν εξ αρχής τη διαφωνία.

*2. Αυτός που διευκολύνει ή ο διαλλακτικός:*

Αυτό το μοντέλο βλέπει μία διαμάχη ως κάτι που πρέπει να ξεπεραστεί και θεωρεί πως τα εμπλεκόμενα μέρη είναι ικανά να την ξεπεράσουν μέσα από κατανόηση και περιγραφή των συναισθημάτων τους. Ο διαμεσολαβητής παθητικά υποστηρίζει τη διαδικασία της διαμεσολάβησης βοηθώντας και διευκολύνοντας τις αλληλεπιδράσεις τους. Οι εμπλεκόμενοι είναι οι υπεύθυνοι για να έρθει συμφωνία, η οποία είτε θα απευθύνεται είτε όχι στα κύρια θέματα της αρχικής διαμάχης.

*3. Ο μετασχηματιστικός:*

Αυτό το μοντέλο αντιμετωπίζει τη διαμάχη σαν κρίση μέσα στην ανθρώπινη αλληλεπίδραση. Στόχος αυτού του είδους διαμεσολάβησης είναι να αλλάξει το είδος της διαμάχης μέσω της υποστήριξης των προσπαθειών των εμπλεκόμενων μερών προς ενδυνάμωση και αναγνώριση (The Promise of Mediation, Robert A. Baruch Bush and Joseph P. Folger, 1994).

*4. Ό, τι και αν χρειαστεί:*

Σε αυτό το μοντέλο ο διαμεσολαβητής χρησιμοποιεί ενστικτώδη αξιολόγηση της εκάστοτε περίπτωσης και εφαρμόζει τα μοντέλα όπως χρειάζεται εν προκειμένω. Είναι περιπτώσεις που οι εμπλεκόμενοι χρειάζονται ειλικρινή πληροφόρηση, εξωτερική διαιτησία ή ισχυρές προτροπές, και περιπτώσεις όπου ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι σιωπηλός και να μπορεί να αποσπά πληροφορίες.

**9. Η επιλογή του σωστού διαμεσολαβητή**

Η πρώτη σκέψη για την επιλογή του σωστού διαμεσολαβητή είναι αν θα είναι επαγγελματίας νομικός, είτε επαγγελματικά ενεργός, είτε με τέτοιο επαγγελματικό υπόβαθρο. Τα πλεονεκτήματα μίας τέτοιας απόφασης είναι προφανή: έμπειροι

δικαστές και δικηγόροι έχουν αναπτύξει πρακτικές ικανότητες στην κριτική ανάλυση, στη λύση διαφορών και στην επικοινωνία. Είναι διορατικοί στο να αναγνωρίζουν θέματα-κλειδιά και επικεντρώνονται στα πραγματικά και νομικά πλεονεκτήματα της εν προκειμένω θέσης. Ο διαμεσολαβητής που είναι εξοικειωμένος με τον εκάστοτε τομέα της νομοθεσίας μπορεί, εάν χρειαστεί, να βασιστεί στη νομοθεσία, να βρει τα κλειδιά της υπόθεσης και να αναγνωρίσει τα νομικά πλεονεκτήματα που έχει αντιστοίχως το κάθε εμπλεκόμενο μέρος. Ένας νομικός είναι πιθανό ακόμα να έχει πρακτική εμπειρία διαμαχών παρόμοιου τύπου.

Ένας επαγγελματίας δικηγόρος θα καταλάβει αμέσως το νομικό και εμπορικό περιεχόμενο στο οποίο βασίζεται η κάθε υπόθεση, θα αποπνεύσει εμπιστοσύνη και στα δύο εμπλεκόμενα μέρη, δεν θα χρειαστεί να σπαταλήσει χρόνο σε περεταίρω επεξηγήσεις, και έτσι η πιθανή καχυποψία και ανησυχία των μερών μπορεί να ελαχιστοποιηθεί. Επίσης είναι γνώριμοι με τη διαδικασία χρονοδιαγράμματος, της διαχείρισης υποθέσεων, και με την κοστολογική επίπτωση της δίκης.

Από την άλλη μεριά, ένας διαμεσολαβητής ο οποίος δεν είναι επαγγελματίας δικηγόρος μπορεί να έχει μία τελείως διαφορετική οπτική των αντικειμένων επίλυσης των μερών. Είναι αρκετά απίθανο να ασχοληθεί με την πρακτική και τις λεπτομέρειες της νομοθεσίας, και πολύ πιθανόν να μην ενδιαφερθεί για το αν θα είναι δυνατό η υπόθεση να αποδειχθεί στο δικαστήριο σε περίπτωση που χρειαστεί. Έτσι, ένας διαμεσολαβητής που δεν είναι δικηγόρος μπορεί να είναι καταλληλότερος σε μία ασθενέστερη υπόθεση για το δικαστήριο.

Σε κάθε περίπτωση, είτε ο διαμεσολαβητής είναι δικηγόρος είτε όχι, πρέπει να είναι ένα άτομο που να αποπνέει εχεμύθεια, θα ασκεί έλεγχο στις διαδικασίες, θα είναι ικανός να ελέγχει το χρόνο, θα ενημερώνει τα μέρη σχετικά με το τι συμβαίνει, θα παραμένει ουδέτερος, θα συμπεριφέρεται με επαγγελματισμό, δεν έχει κάποιο προσωπικό όφελος από το αποτέλεσμα, δεν είναι πειστικός, φέρεται ισότιμα, υπομονετικός και δίνει καινοτόμες λύσεις στα προβλήματα.

Επίσης θα πρέπει να ελεγχθεί η πιθανότητα του να χρειάζεται και δεύτερος διαμεσολαβητής σε μία υπόθεση. Αν τα εμπλεκόμενα μέρη ή τα θέματα προς επίλυση είναι πολλά, τότε ένας διαμεσολαβητής ίσως να μην έχει την απαιτούμενη δημιουργικότητα ή επαρκή χρόνο. Ομάδες διαμεσολάβησης βοηθούν στο να αναπτυχθεί εμπιστοσύνη και να αντιμετωπιστούν πολιτιστικές ή δικαιοδοτικές διαφορές. Μία ομάδα διαμεσολαβητών μπορεί να αποτελείται από ένα δικηγόρο και έναν ειδικό, ή από διαμεσολαβητές με εμπειρία από διαφορετικές κουλτούρες ή



αρμοδιότητες. Η συνάντηση μίας ομάδας διαμεσολάβησης σημαίνει ότι περισσότερες από μία δουλειές μπορούν να γίνουν ταυτόχρονα υπό μία ακρόαση. Όταν εμπλέκεται μία ομάδα διαμεσολάβησης, μία διαδικασία που συχνά υιοθετείται είναι να επαναπροσδιοριστεί σαν μία μορφή διαιτητικής ακρόασης, εμπλέκοντας στοιχεία από ένα μέλος της ομάδας διαμεσολάβησης που δεν έχει εμπλακεί ξανά στο παρελθόν σε κάποια εμπιστευτική συζήτηση. Είτε μία τέτοια διαδικασία υιοθετηθεί από την ομάδα διαμεσολάβησης, είτε όχι, είναι σημαντικό τα μέλη της ομάδας να έχουν συμπληρωματικές ικανότητες και να μπορούν να συνεργαστούν άρτια.

### **9.1 Ο διαμεσολαβητής**

- *Επιστήμη και τέχνη*

Δεν υπάρχει συνταγή επιτυχίας για έναν διαμεσολαβητή. Η κάθε περίπτωση διαμεσολάβησης είναι διαφορετική και το κάθε εμπλεκόμενο μέρος μοναδικό. Ένας διαμεσολαβητής χρειάζεται πρακτική μέσα από τη διαδικασία διαμεσολάβησης όπως και ένας πιανίστας χρειάζεται πρακτική στο πιάνο. Πάντα υπάρχει κάτι καινούριο να μάθει για να βοηθήσει κάποιον τρίτο να έρθει σε συμφωνία και κάθε νέα υπόθεση είναι μία ευκαιρία για μάθηση.

Η διαμεσολάβηση είναι επιστήμη και τέχνη ταυτόχρονα. Υπάρχει μεγάλο μερίδιο στην αναζήτηση και κατανόηση δομών και εννοιών της διαμεσολάβησης, καθώς για να γίνει κανείς ένας καλός διαμεσολαβητής οφείλει να έχει το ανάλογο γνωστικό υπόβαθρο. Όσο και να κατέχει όμως κάποιος την θεωρητική πλευρά της διαδικασίας της διαμεσολάβησης, δεν μπορεί να γίνει ικανός διαμεσολαβητής αν δεν δουλέψει με πραγματικούς ανθρώπους σε πραγματικές υποθέσεις. Μόνο έτσι και με τον καιρό οι δομές της πρακτικής της διαμεσολάβησης θα μπορέσουν να ριζώσουν στον διαμεσολαβητή και να τον απελευθερώσουν ώστε να ανταποκρίνεται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Αυτή η ισορροπία ανάμεσα στην επιστήμη και στην τέχνη της διαμεσολάβησης, ανάμεσα στο λογικό και το ενστικτώδες, είναι και αυτό που ωθεί πολλούς να ασχοληθούν με τη διαμεσολάβηση, όπως και η ανάγκη να εξυπηρετούν άτομα σε διαμάχη να έρθουν σε συμφωνία.

- *Ανάπτυξη εργαλείων*

Ο κάθε διαμεσολαβητής μπορεί να διαλέξει ιδέες και τρόπους για να ασκήσει διαμεσολάβηση ανάλογα με την κρίση και τη διακριτικότητά του. Εν τέλει, ο σωστός

τρόπος είναι αυτός που θα φέρει αποτελέσματα. Ευτυχώς ή δυστυχώς, το τι είναι αποτελεσματικό ποικίλει ανάλογα με την περίπτωση, τους ανθρώπους, και τον διαμεσολαβητή. Ένα κλειδί στη διαμεσολάβηση είναι ο διαμεσολαβητής να είναι σε θέση να παρατηρήσει ανά στιγμή εάν αυτά που λέει και κάνει έχουν απόκριση. Εάν όχι, τότε θα πρέπει να το αναγνωρίσει και να προσπαθήσει να εφαρμόσει κάποια άλλη τακτική. Λέγεται πως το πιο ευέλικτο κομμάτι ενός συστήματος είναι αυτό που ελέγχει ολόκληρο το σύστημα. Είναι λοιπόν σημαντικό, ο διαμεσολαβητής να είναι το πιο ευέλικτο κομμάτι της διαδικασίας στο να επιλέγει και να εφαρμόζει τα σωστά εργαλεία και τις σωστές τεχνικές.

- *Ταύτιση με τα εμπλεκόμενα μέρη*

Για να μπορέσει ένας διαμεσολαβητής να φέρει αποτελέσματα θα πρέπει να γίνει ένα με τα εμπλεκόμενα μέρη που εξυπηρετεί. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να ακούει, να βλέπει και να αισθάνεται πού βρίσκεται ο εμπλεκόμενος ώστε να μπορέσει να τον κάνει να αλλάξει οπτική γωνία, να δει την κατάσταση από νέα σκοπιά και να έρθει εν τέλει σε μία εποικοδομητική και ηθική συμφωνία

- *Ισορροπώντας τη δομή και την αλληλεπίδραση*

Σε περίπτωση που ο διαμεσολαβητής δώσει πολύ μεγάλη βάση στη δομή της διαδικασίας, υπάρχει περίπτωση να καταλήξει να είναι ασυντόνιστος με τους εμπλεκόμενους. Από την άλλη, εάν βασιστεί πολύ στην αλληλεπίδραση μαζί τους, τότε αυτοί μπορεί να μην αισθανθούν ασφαλείς, να ξανά επικεντρωθούν στην κατάσταση που τους έφερε στη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, και πιθανότατα να καταλήξουν σε κάποια ατελή και εύθραυστη συμφωνία. Ο διαμεσολαβητής λοιπόν, θα πρέπει να θέσει μία δομή που να διευκολύνει τους εμπλεκόμενους, με υποστηρικτικό περιεχόμενο μέσα από το οποίο να μπορέσει να ακολουθήσει τη διαίσησή του. Στόχος είναι να βρεθεί η απόλυτη ισορροπία ανάμεσα στη δομή και την αλληλεπίδραση με τους εμπλεκόμενους.

- *Η διεπιστημονική φύση της διαμεσολάβησης*

Το να γίνει κανείς διαμεσολαβητής είναι περισσότερο ένας τρόπος σκέψης, παρά ένα σύνολο συγκεκριμένων δεξιοτήτων. Όποιο επάγγελμα και να ακολουθεί κάποιος, όποιο και να είναι το υπόβαθρό του, σαν διαμεσολαβητής δεν υπάρχει η δυνατότητα να προσεγγίσει κάποιο θέμα υπό εκείνη την αντίληψη και μόνο. Για να γίνει αποτελεσματική η διαδικασία της διαμεσολάβησης, ένας δικηγόρος πρέπει να κατανοήσει επαγγελματικά και σχεσιακά θέματα, ένας επαγγελματίας ψυχικής υγείας

να κατανοήσει επαγγελματικές και νομικές πτυχές, και αντίστοιχα άλλα επαγγέλματα θα πρέπει να εκτιμήσουν όλες τις πλευρές μίας διαμάχης. Φαινομενικά, όλες οι επαγγελματικές διαμάχες εμπεριέχουν κάποια σχεσιακή πλευρά, και αντιστοίχως, όλες οι σχεσιακές διαμάχες εμπεριέχουν επαγγελματικά θέματα. Έτσι ένας αποτελεσματικός διαμεσολαβητής εξοικειώνεται με τον καιρό με τα σχεσιακά, επαγγελματικά και νομικά ζητήματα.

Ένας σωστός διαμεσολαβητής πρέπει να μπορεί να εκτιμήσει πότε είναι θεμιτό να προτείνει να υπάρξει ένα μείγμα διαμεσολαβητών με κάποιον αξιόπιστο ειδικό που να είναι αποδεκτός από τα εμπλεκόμενα μέρη. Ένα κοινό λάθος που κάνουν άπειροι διαμεσολαβητές είναι να προσπαθούν να τα κάνουν όλα μόνοι τους, να είναι ειδικοί σε κάθε τομέα. Είναι πάντα πιο ασφαλές για τους εμπλεκόμενους να βασιστούν σε άτομα που είναι ειδικοί στο είδος τους, όπως για παράδειγμα, λογιστές, εκτιμητές, ή άλλους συμβούλους για πιο εξειδικευμένη διαμεσολάβηση. Άλλωστε η δουλειά ενός διαμεσολαβητή είναι να φέρει τα μέρη σε συμφωνία και όχι να είναι ειδικός σε κάθε πιθανό θέμα.

- *Οι διαμεσολαβητές είναι ουδέτεροι ή ισορροπημένοι;*

Οι διαμεσολαβητές συνήθως παρουσιάζονται σαν «ουδέτεροι», το οποίο μπορεί να είναι παραπλανητικό. Η ουδετερότητα υπονοεί ότι ο διαμεσολαβητής είναι αντικειμενικός και δεν εμπλέκεται στο θέμα. Αυτό δεν είναι απαραίτητα σωστό σε μία διαμεσολάβηση. Ο διαμεσολαβητής μίας διαμάχης είναι μέρος του συστήματος, ένας ακόμα εμπλεκόμενος και συνδέεται ενεργά με όλα τα εμπλεκόμενα μέρη με διάφορους τρόπους. Σε γενικές γραμμές, η συμμετοχή του διαμεσολαβητή θα πρέπει να είναι ισορροπημένη ανάμεσα στα εμπλεκόμενα μέρη. Έτσι, αντί για διαχωρισμό και απόσταση, η «ουδετερότητα» στη διαμεσολάβηση είναι καλύτερο να γίνει κατανοητή ως ισορροπημένη και ενεργή συμμετοχή με τους εμπλεκόμενους, με τέτοιο τρόπο που να μην ευνοεί κανέναν εμπλεκόμενο ή κάποιο συγκεκριμένο αποτέλεσμα.

## **9.2 Ουδέτερος διαμεσολαβητής**

Η εμπιστοσύνη των μερών στον διαμεσολαβητή είναι το κλειδί της επιτυχίας σε κάθε διαμεσολάβηση. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι ένα τελείως ουδέτερο άτομο, να μην έχει καμία σχέση με κάποιο από τα μέρη και κανένα όφελος από το αποτέλεσμα. Στη διαμεσολάβηση απαιτείται όλα τα μέρη να εμπιστεύονται και να αναγνωρίζουν εξουσία στο διαμεσολαβητή. Σε περίπτωση που κάποιο μέρος παύσει

να του αναγνωρίζει εξουσία, η διαδικασία της διαμεσολάβησης θα λάβει τέλος. Ομοίως, σε περίπτωση που χαθεί η εμπιστοσύνη προς τον διαμεσολαβητή για τον οποιοδήποτε λόγο, είναι απίθανο να μπορέσει να επιτευχθεί συμφωνία.

Ο ρόλος του διαμεσολαβητή είναι να βοηθήσει τα μέρη στις διαπραγματεύσεις μεταξύ τους και να τους οδηγήσει σε μία συναινετική λύση. Τα ίδια τα εμπλεκόμενα μέρη όμως, είναι υπεύθυνα για τις αποφάσεις τους και αυτά που είναι υπόλογα για τους όρους τις εκάστοτε συμφωνίας.

### **9.3 Ο «σωστός τρόπος» της διαμεσολάβησης**

Ο «σωστός τρόπος» της διαμεσολάβησης είναι μία αντιφατική έννοια, καθώς δεν υπάρχει σωστός τρόπος, παρά μόνο ο τρόπος που φέρει αποτέλεσμα. Παρόλα αυτά, υπάρχουν δεξιότητες και στρατηγικές που μπορούν να αναπτυχθούν ώστε οι αποφάσεις που θα παρθούν μέσω της διαμεσολάβησης είναι πραγματικά εμπειριστατωμένες και εκούσιες. Είναι σημαντικό ο διαμεσολαβητής να μην ξεχνάει πως ο ίδιος είναι υπεύθυνος μόνο για τη διαδικασία και όχι για το αποτέλεσμα.

### **9.4 Χαρακτηριστικά ενός αποτελεσματικού διαμεσολαβητή**

- 1 Να κάνει σωστή προετοιμασία πριν τη διαδικασία της διαμεσολάβησης
- 2 Ωριμότητα
- 3 Να είναι έμπιστος
- 4 Ειλικρίνεια, ακεραιότητα, ηθικά στάνταρ
- 5 Να είναι προετοιμασμένος και εξοικειωμένος με τα θέματα των εμπλεκομένων
- 6 Αμεροληψία και ισορροπία. Να μπορεί να διατηρεί και να δείχνει ουδετερότητα απέναντι στους εμπλεκομένους. Ικανότητα να ελέγχει τις προσωπικές του προκαταλήψεις, προτιμήσεις και συναισθήματα
- 7 Αξιοπιστία, γνώση της διαδικασίας της προκατάληψης και αφοσίωση
- 8 Ειλικρίνεια
- 9 Τακτ
- 10 Υπομονή
- 11 Ικανότητα να διατηρεί τον έλεγχο ανάμεσα στα μέρη σε διαμάχη χωρίς να γίνεται αδιάκριτος και χωρίς να γίνεται επιβλητικός
- 12 Ευελιξία
- 13 Κατανόηση, ταύτιση, ευαισθησία απέναντι στις αρχές των μερών, αντίληψη των πολιτιστικών, οικονομικών, κοινωνικών και άλλων διαφορών

- 14 Σεβασμός απέναντι σε άλλους και σε αντικρουόμενες απόψεις
- 15 Ανοιχτόμυαλος
- 16 Μη-προσβλητικός
- 17 Ταπεινός
- 18 Να έχει αίσθηση του χιούμορ χωρίς να γελοιοποιείται
- 19 Καλός ακροατής
- 20 Παρατηρητικός σε άλλα θέματα εκτός διαμεσολάβησης
- 21 Ικανότητα σωστής λεκτικής επικοινωνίας, με καθαρό και ουδέτερο τόνο
- 22 Να μπορεί να θέτει καίριες ερωτήσεις
- 23 Εμπειρογνωμοσύνη σε κάποιο θέμα, όταν χρειάζεται
- 24 Μη επικριτικός
- 25 Θετικός, αισιόδοξος
- 26 Επίμονος αλλά όχι συντριπτικός
- 27 Να έχει την ικανότητα να βγάζει καίρια συμπεράσματα σχετικά με την αξία του διακανονισμού
- 28 Να γνωρίζει τη δικαστική διαδικασία

### **9.5. Οι ρόλοι του διαμεσολαβητή**

Ο βασικός ρόλος ενός διαμεσολαβητή είναι να κάνει ό, τι μπορεί για να βοηθήσει τα εμπλεκόμενα μέρη να φτάσουν σε συμφωνία. Για να καταλήξουν σε αυτό το αποτέλεσμα, ο διαμεσολαβητής θα πρέπει να πάρει κάποιους ή και όλους από τους ακόλουθους ρόλους:

- *Αυτός που θα κανονίσει τη συνάντηση*

Ο διαμεσολαβητής είναι αυτός που του αναμένεται να επικοινωνήσει με τα εμπλεκόμενα μέρη για να κανονίσει την εισαγωγική συνάντηση

- *Εκπαιδευτής*

Ο διαμεσολαβητής εκπαιδεύει τους εμπλεκόμενους σχετικά με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης, εναλλακτικές λύσεις διαμαχών, θέματα που απευθύνονται γενικά, επιλογές και αρχές που μπορεί να ληφθούν υπόψη, έρευνες, διαδικασίες δίκης κλπ.

- *Παράγοντας διευκόλυνσης της επικοινωνίας*

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να επιβεβαιώσει ότι ακούγεται η γνώμη του κάθε εμπλεκόμενου μέρους κατά τη διαδικασία διαμεσολάβησης

- *Μεταφραστής*

Όταν είναι απαραίτητο, ο διαμεσολαβητής μπορεί να βοηθήσει τη συζήτηση επαναδιατυπώνοντας κάποιες απόψεις ώστε να γίνουν καλύτερα κατανοητές και αντιληπτές.

- *Αυτός που θέτει τις ερωτήσεις και κάνει τις διευκρινήσεις*

Ο διαμεσολαβητής αναλύει τα θέματα και ανακεφαλαιώνει τα γεγονότα για να εξακριβώσει ότι τόσο οι εμπλεκόμενοι, όσο και ο ίδιος, έχουν πλήρη κατανόηση των θεμάτων.

- *Σύμβουλος της διαδικασίας*

Ο διαμεσολαβητής οφείλει να προτείνει διαδικασίες για να προχωρήσει η διαδικασία λήψης αποφάσεων, οι οποίες μπορεί να περιέχουν συνελεύσεις, συμβουλευτικές από εξωτερικούς νομικούς συμβούλους, όπως και από συμπληρωματικούς ειδικούς.

- *Ρεαλιστής*

Ο διαμεσολαβητής μπορεί να χρησιμοποιήσει αδιακρίσια για να παίξει τον «κακό» συνήγορο για μία ή και για τις δύο πλευρές ούτως ώστε δει ρεαλιστικά πώς εφαρμόζονται οι λύσεις που έχουν σκεφτεί, ή για να εξετάσει το εύρος στο οποίο οι επιλογές τους συγκλίνουν με τους στόχους, τα ενδιαφέροντα και τις προθέσεις των εμπλεκόμενων μερών.

- *Καταλύτης*

Με το να προσφέρει τροφή για σκέψη, δίνοντας ερεθίσματα για νέες οπτικές και υποδεικνύοντας διαφορετικές πηγές, ο διαμεσολαβητής λειτουργεί ως διεγερτική ουσία ώστε οι εμπλεκόμενοι να φτάσουν σε συμφωνία.

- *Υπεύθυνος για τις λεπτομέρειες*

Ο διαμεσολαβητής θα πρέπει να κρατάει αρχείο από κάθε σημαντική λεπτομέρεια, να καταγράφει τη συμφωνία των μερών και να βοηθάει τους εμπλεκόμενους να την εφαρμόσουν.

## **10. Διαμεσολάβηση και Νομοθεσία στην Ελλάδα και στην Ευρώπη**

Όπως είδαμε παραπάνω στο ιστορικό υπόβαθρο της Διαμεσολάβησης, μετά τη διάδοσή της από τις Η.Π.Α. και το πέραςμα της στη Μεγάλη Βρετανία, αναπτύχθηκε σχεδόν σε όλη την Ευρώπη. Πολλά από τα κράτη της Ευρώπης υιοθέτησαν το θεσμό της Διαμεσολάβησης για ορισμένα είδη υποθέσεων και προχώρησαν σε νομοθετικές

ρυθμίσεις. Αρκετά όμως ήταν κι αυτά, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα, τα οποία αγνοούσαν το θεσμό της Διαμεσολάβησης επί σειρά ετών.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση ρυθμίζει τη Διαμεσολάβηση για αστικές και εμπορικές υποθέσεις, από το 2008 με την Κοινοτική Οδηγία 2008/52/EK. Επίσης, υποθέσεις που αφορούν καταναλωτικές διαφορές ρυθμίζονται από την Οδηγία 2013/11/ΕΕ με την οποία τροποποιήθηκαν προηγούμενοι κανονισμοί για την ηλεκτρονική επίλυση καταναλωτικών διαφορών.

### **10.1 Ελληνική Νομοθεσία**

Η ελληνική νομοθεσία περιέχει διατάξεις που προβλέπουν τη διαμεσολάβηση σε συγκεκριμένες περιπτώσεις. Ο πρώτος νόμος ψηφίστηκε από την Ελληνική Βουλή το 2010. Με το Ν.3898/2010 «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις», έγινε εισαγωγή της Διαμεσολάβησης ως εξωδικαστικό μέσο επίλυσης διαφορών, επικεντρώθηκε στα πλεονεκτήματα αυτής και στην αναγκαιότητα της μείωσης του χρόνου για απονομή δικαιοσύνης.

Σε συνέχεια του Ν.3898/2010 εκδόθηκαν μια σειρά από Υπουργικές αποφάσεις που ρυθμίζουν διαδικαστικά θέματα της Διαμεσολάβησης, καθώς και τον Κώδικα Δεοντολογίας των διαμεσολαβητών σχετικά με τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητές τους. Ακολούθησαν αποφάσεις για τις πιστοποιήσεις των διαμεσολαβητών, για τις αμοιβές τους, καθώς και για τα απαραίτητα παράβολα που πρέπει να εκδίδονται.

Η «Υποχρεωτικότητα» της διαμεσολάβησης εμφανίζεται στην Ελληνική νομοθεσία το 2018 με το Ν.4512/2018 όπου, στο κεφάλαιο Β' «Ρυθμίσεις σχετικές με το θεσμό της Διαμεσολάβησης» μεταξύ άλλων, ενεργοποιείται η διαμεσολάβηση ως υποχρεωτική σε ορισμένες κατηγορίες υποθέσεων. Μιας και στο αρχικό άρθρο του νόμου (αρθρ.178) αναφέρεται, καλό είναι να σχολιάσουμε ότι η διαμεσολάβηση δεν εντάσσεται στον Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας διότι αποτελεί διαδικασία επίλυσης διαφορών κι όχι διαδικασία απονομής δικαιοσύνης. Καθότι, οι διαμεσολαβητές δεν επιτρέπεται να υποδεικνύουν προς τα εμπλεκόμενα μέρη αλλά ούτε και να επιβάλουν την άποψή τους (Πολυζωγόπουλος, 2008).

Σήμερα, είναι σε ισχύ ο νέος νόμος του Ελληνικού κράτους για τη διαμεσολάβηση, ο Ν.4640/2019 «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις - Περαιτέρω εναρμόνιση της Ελληνικής Νομοθεσίας προς τις διατάξεις της Οδηγίας 2008/52/EK του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 21ης Μαΐου 2008 και άλλες διατάξεις». Σκοπός του νόμου είναι η ρύθμιση του θεσμού της

διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις, εθνικού ή διασυνοριακού χαρακτήρα. Στο νόμο αναφέρονται αναλυτικά οι υπαγόμενες στην υποχρεωτικότητα διαφορές καθώς και οι διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν.

Ωστόσο, η πραγματική πρόκληση για τον θεσμό της διαμεσολάβησης δεν βρίσκεται στο θεσμικό πλαίσιο αλλά στο βαθμό διείσδυσης και καθιέρωσης του στην κοινωνική και οικονομική ζωή της χώρας. Η κύρια προσπάθεια πρέπει να επικεντρωθεί στη διαμόρφωση της κατάλληλης κουλτούρας και στην εξοικείωση της ελληνικής κοινωνίας με τον θεσμό, ενώ είναι επιβεβλημένη η επαγρύπνηση για την ορθή λειτουργία του και για τη διατήρηση των επιμέρους χαρακτηριστικών του, που αποτελούν τα ανταγωνιστικά του πλεονεκτήματα.

## **11. Υποχρεωτική διαμεσολάβηση**

Στην υποχρεωτική διαμεσολάβηση, τα μέρη υποχρεούνται με σύμβαση, δικαστήριο διαταγή ή νόμο, να παρακολουθήσουν τουλάχιστον μία συνεδρίαση διαμεσολάβησης. Ωστόσο, μόνο η διαδικασία είναι υποχρεωτική, όχι η ανάλυση. Τα μέρη έχουν την υποχρέωση να παρακολουθήσουν τη συνεδρία, δεν είναι απαραίτητο να συμφωνήσουν σε τίποτα.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι υποχρεωτικών ή απαιτούμενων, μεσολαβήσεων. Σε μια προσπάθεια να περιοριστούν οι δικαστικές αγωγές για να φανούν στους ανθρώπους τα οφέλη από τη διαμεσολάβηση, πολλά κράτη έχουν περάσει νόμους που απαιτούν να δοκιμαστεί η διαμεσολάβηση προτού κατατεθεί αγωγή. Σε κάποια δικαστήρια των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής συνηθίζεται να διατάσσουν τις ενέργειες μικροδιαφορών ή τις τακτικές αστικές αξιώσεις για σχετικά μικρά χρηματικά ποσά για διαμεσολάβηση. Στην Καλιφόρνια και άλλα κράτη, τα δικαστήρια μπορούν να διατάξουν διαμεσολάβηση για το διαζύγιο γονέων και τα ζητήματα της φύλαξης και της επίσκεψης του παιδιού (N. Κωνσταντινάκος, ΕΚΠΑ, 2019)

### **11.1 Συμβάσεις – Συμφωνητικά**

Οι συμβάσεις είναι μια άλλη πηγή υποχρεωτικής διαμεσολάβησης. Έχει αυξηθεί η συχνότητα να περιέχονται υποχρεωτικές ρήτρες διαμεσολάβησης σε συμβάσεις που υπογράφονται μεταξύ εργοδοτών και των υπαλλήλων τους, στα συμφωνητικά των τραπεζών, στα κολέγια, ακόμη και στα γυμναστήρια.



Όταν υπογράφονται τέτοιου είδους συμβάσεις, θα πρέπει να γίνεται προσπάθεια διαμεσολάβησης για οποιαδήποτε διαφορά υπάρχει μεταξύ των μερών, πριν καταλήξει σε δικαστήριο ή διαιτησία. Ορισμένες από αυτές τις συμβατικές διατάξεις απαιτούν τα συμβαλλόμενα μέρη να χρησιμοποιούν μια συγκεκριμένη υπηρεσία διαμεσολάβησης και είναι ελεύθεροι να επιλέξουν έναν διαμεσολαβητή εάν και όταν προκύψει μια διαφορά.

Μπορεί να υπάρχει συμβατική υποχρέωση για διαμεσολάβηση ακόμα κι αν δεν έχει υπογραφεί ποτέ σύμβαση. Ορισμένες εταιρείες επιβάλλουν διαμεσολάβηση (συνήθως ακολουθείται από διαιτησία) στους πελάτες τους ως προϋπόθεση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως ακριβώς οι εργοδότες απαιτούν μερικές φορές τη διαμεσολάβηση των εργαζομένων τους ως προϋπόθεση απασχόλησης. Σε αυτές τις περιπτώσεις, ο πελάτης ή ο εργαζόμενος μπορεί να μην υπέγραψε ποτέ σύμβαση που να απαιτεί ρητά τη διαμεσολάβηση. Αντί αυτού, η απαίτηση εμφανίζεται στη λεπτή εκτύπωση που συνοδεύει μια αίτηση πίστωσης ή σε ένα εγχειρίδιο των εργαζομένων ή στην ιστοσελίδα της εταιρείας. Οι διατάξεις αυτές συχνά δηλώνουν ότι συνεργάζονται ή συμφωνούν να εργαστούν για την εταιρεία και συνιστά συμφωνία για την επίλυση διαφορών μέσω διαμεσολάβησης ή διαιτησίας και όχι το δικαστικό σύστημα.

Σε κάθε περίπτωση, η υποχρεωτικότητα αναφέρεται στη συμμετοχή στη διαμεσολαβητική διαδικασία και όχι στην επίτευξη συμφωνίας, κάτι το οποίο εναπόκειται αποκλειστικά στη διακριτή ευχέρεια των μερών.

## **11.2 Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία Διαμεσολάβησης - Υπαγόμενες διαφορές**

Πριν από την προσφυγή στο Δικαστήριο, ο Νόμος 4640/2019 εισάγει την υποχρέωση του δικηγόρου να ενημερώνει εγγράφως τους πελάτες του σχετικά με την επιλογή επίλυσης της διαφοράς ή μέρους της, μέσω διαμεσολάβησης πριν από την αναζήτηση προσφυγής στα δικαστήρια, καθώς και σχετικά με την υποχρέωση παρακολούθησης μιας υποχρεωτικής πρώτης κοινής συνόδου για ενημέρωση σχετικά με τη δυνατότητα διαμεσολάβησης της διαφωνίας του. Αυτό το έγγραφο πρέπει να υπογραφεί τόσο από τον δικηγόρο όσο και από τον διάδικο και να υποβληθεί μαζί με την αστική αγωγή για να είναι παραδεκτό.

Οι παρακάτω αστικές και εμπορικές διαφορές υπάγονται στην υποχρεωτική αρχική συνεδρία διαμεσολάβησης, εφόσον τα μέρη έχουν εξουσία διάθεσης του αντικειμένου της μεταξύ τους διαφοράς:

**α)** Οι οικογενειακές διαφορές, εκτός από αυτές των περιπτώσεων α', β' και γ' της παραγράφου 1, καθώς και εκείνες της παραγράφου 2 του άρθρου 592 Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας,

**β)** Οι διαφορές που εκδικάζονται κατά την τακτική διαδικασία και υπάγονται στην καθ' ύλην αρμοδιότητα του Μονομελούς Πρωτοδικείου, αν η αξία του αντικειμένου της διαφοράς υπερβαίνει το ποσό των τριάντα χιλιάδων (30.000) ευρώ και Πολυμελούς Πρωτοδικείου, σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας,

**γ)** Οι διαφορές για τις οποίες σε έγγραφη συμφωνία των μερών προβλέπεται και είναι σε ισχύ, ρήτρα διαμεσολάβησης.

Στις ανωτέρω περιπτώσεις για το παραδεκτό της συζήτησης της αγωγής που τυχόν θα ασκηθεί, κατατίθεται μαζί με τις προτάσεις της συζήτησης της υπόθεσης πρακτικό της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας διαμεσολάβησης.

Εξαιρούνται από την υποχρεωτική αρχική συνεδρία διαμεσολάβησης οι διαφορές στις οποίες :

**α)** διάδικο μέρος είναι το Δημόσιο, Ο.Τ.Α. ή Ν.Π.Δ.Δ..

**β)** οι διαφορές στους γάμους που αφορούν:

- το διαζύγιο,
- την ακύρωση γάμου,
- την αναγνώριση της ύπαρξης ή της ανυπαρξίας γάμου

**γ)** οι διαφορές από τις σχέσεις γονέων και τέκνων που αφορούν:

- την προσβολή της πατρότητας,
- την προσβολή της μητρότητας,
- την αναγνώριση ότι υπάρχει ή δεν υπάρχει σχέση γονέα και τέκνου ή γονική μέριμνα,
- την αναγνώριση ότι υπάρχει ή δεν υπάρχει ή είναι άκυρη η εκούσια αναγνώριση ενός τέκνου χωρίς γάμο των γονέων του ή η εξομοίωσή του με τέκνο γεννημένο σε γάμο λόγω επιγενόμενου γάμου των γονέων του, καθώς και την προσβολή της εκούσιας αναγνώρισης,

- την αναγνώριση ότι υπάρχει ή δεν υπάρχει ή είναι άκυρη υιοθεσία ή τη λύση της,
- την αναγνώριση ότι υπάρχει ή δεν υπάρχει επιτροπεία.

Η προσφυγή των μερών στη δικαστική μεσολάβηση δεν απαλλάσσει τα μέρη από την υποχρεωτική αρχική συνεδρία διαμεσολάβησης.

### **11.3 Προσφυγή στη διαμεσολάβηση**

Προσφυγή στη διαμεσολάβηση για τις υπαγόμενες σε αυτή διαφορές επιτρέπεται:

**α)** αν τα μέρη συμφωνούν να προσφύγουν στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, αφότου ανέκυψε η διαφορά,

**β)** αν τα μέρη κληθούν να προσφύγουν στη διαμεσολάβηση και συναινούν σε αυτή, σύμφωνα με την παράγραφο 2,

**γ)** αν η προσφυγή στη διαμεσολάβηση διαταχθεί από δικαστική αρχή άλλου κράτους μέλους και η σχετική υπαγωγή της διαφοράς δεν προσβάλλει τα χρηστά ήθη και τη δημόσια τάξη,

**δ)** αν η προσφυγή στη διαδικασία της διαμεσολάβησης επιβάλλεται από τον νόμο,

**ε)** αν σε έγγραφη συμφωνία των μερών υπάρχει ρήτρα διαμεσολάβησης.

### **11.4 Κριτική, Αντιδράσεις και Θετικά της Υποχρεωτικότητας**

Η κριτική κατά της υποχρεωτικής εκ του νόμου διαμεσολάβησης, εστιάζεται κυρίως στην απουσία του φυσικού δικαστή και στη διαφαινόμενη «ιδιωτικοποίηση» της επίλυσης των διαφορών, γεγονός που κατά κάποιους οδηγεί στην εξάλειψη της αξίας της δικαιοσύνης. Επίσης, η έλλειψη εγγυήσεων για την εφαρμογή του νόμου, σε αντίθεση με τις δικαστικές αποφάσεις, προκαλεί σε κάποιους ανασφάλεια ως προς την εφαρμογή πραγματικά δίκαιων λύσεων. Προτείνεται δε από κάποιους η αλλαγή νοοτροπίας των εμπλεκόμενων πλευρών, προκειμένου να αγκαλιάσουν τον θεσμό της διαμεσολάβησης, αντί της επιβολής μέτρων υποχρεωτικής εφαρμογής της διαμεσολάβησης.

Τον δρόμο αυτόν φαίνεται να ακολουθεί και η ίδια η Οδηγία, που αφενός καλεί τα Μέρη να ενημερώσουν τον πληθυσμό για τη διαμεσολάβηση και αφετέρου αναφέρεται στη βελτίωση των παρεχόμενων διαμεσολαβητικών υπηρεσιών,

προκειμένου να αποκτήσει την απαραίτητη εγκυρότητα και ακεραιότητα. Ωστόσο, η ίδια η Οδηγία, ενώ δεν το επιβάλλει, αποδέχεται ότι μπορούν τα Κράτη-Μέλη να υιοθετήσουν μέτρα υποχρεωτικότητας.

Παρόμοιες ρυθμίσεις υποχρεωτικής διαμεσολάβησης θεωρούνται συμβατές με την κοινοτική νομοθεσία και συγκεκριμένα στο άρθρο 6 παρ. 1 της Ευρωπαϊκής Σύμβασης για τα Δικαιώματα του Ανθρώπου, που ρυθμίζει το δικαίωμα στην απρόσκοπτη πρόσβαση στη δικαιοσύνη, με το αιτιολογικό ότι η καθιέρωση ενός υποχρεωτικού προκαταρκτικού σταδίου προ της δικαστικής προσφυγής, ακόμα και χωρίς τη συναίνεση των διαδίκων είναι νόμιμη, με την προϋπόθεση ότι θα τηρηθούν οι επιταγές του εύλογου χρόνου και της διαφάνειας.  
(<https://www.diamesolavisi.com/view.asp?ItemID=20190524132624&mcid=3>)

Ως προς τα θετικά της υποχρεωτικής διαμεσολάβησης, έχει παρατηρηθεί ότι:

- όπου έχει δοκιμαστεί, έχει τύχει θετικής υποδοχής από το κοινό.
- Ακόμα και σε περιπτώσεις, όπου εξ αρχής δεν διαφαίνονταν καθαρά περιθώρια ειρηνικής διευθέτησης της διαφοράς, έχει παρατηρηθεί εμπειρικά πως με τη διαμεσολάβηση βρέθηκαν λύσεις.
- Διαπιστώνεται τελικά ότι σημειώνονται παρόμοια υψηλά ποσοστά ευδοκίμησης της διαμεσολαβητικής διαδικασίας μεταξύ των διαδικασιών που εκκινούνται αυτοβούλως και αυτών που επιβάλλονται δια νόμου.
- Σημειώθηκε σημαντική μείωση των δικαστικών εξόδων στις περιπτώσεις όπου υπήρξε επιτυχής έκβαση στη διαμεσολάβηση.
- Στις υποθέσεις όπου η διαμεσολάβησης δεν κατέληξε επιτυχώς, μειώθηκε σημαντικά ο χρόνος ολοκλήρωσης της μεταγενέστερης δικαστικής αντιδικίας.
- Αυξάνεται ο αριθμός των εκουσίων διαμεσολαβήσεων, προφανώς λόγω εξοικείωσης του νομικού κόσμου αλλά και του κοινού με τον θεσμό.

Η Ιταλία ήταν η χώρα εντός της Ε.Ε. που επέδειξε την πλέον τολμηρή στάση έναντι της υποχρεωτικής διαμεσολάβησης, εφαρμόζοντας σχετικά μέτρα όταν ενσωμάτωσε στο εθνικό την δίκαιο κοινοτική Οδηγία, πρωτοβουλία που χαιρετίστηκε θετικά από τα κοινοτικά όργανα και επέδειξε εντυπωσιακά αποτελέσματα. Προκειμένου δε να αντιμετωπιστεί ο αντίλογος κατά της υποχρεωτικής διαμεσολάβησης, έχει πρόσφατα υιοθετηθεί από την Ιταλία, σε αντικατάσταση του προηγούμενου αυστηρότερου μοντέλου, το μοντέλο “opt out”, σύμφωνα με το οποίο

είναι μεν υποχρεωτική η προσφυγή σε διαμεσολάβηση, ωστόσο την ίδια ώρα καθίσταται εύκολη και δίχως κυρώσεις η μη συμμετοχή εν τέλει των μερών στη διαδικασία αυτή ή η αναιτιολόγητη αποχώρησή τους. Σε κάθε περίπτωση, από την πράξη αποδεικνύεται ότι το μέτρο αυτό είναι που επιτυγχάνει περισσότερο από κάθε άλλο τη μέγιστη συχνότητα εφαρμογής του θεσμού.

Από τα νούμερα δε του Πίνακα με τίτλο «Τα πλέον επιτυχημένα νομοθετικά μοντέλα προώθησης της διαμεσολάβησης» του POLICY DEPARTMENT - CITIZENS' RIGHTS AND CONSTITUTIONAL AFFAIRS (“Rebooting” the Mediation Directive De Palo), γίνεται ξεκάθαρο ότι τα μέτρα υποχρεωτικότητας είναι αυτά που εν τέλει εξασφαλίζουν εκτεταμένη χρήση της διαμεσολάβησης, το παράδειγμα δε της Ιταλίας βρίσκει διαρκώς μιμητές, ακόμα και στις χώρες όπου αρχικά γεννήθηκε και αναπτύχθηκε η διαμεσολάβηση, δηλαδή τη Μεγάλη Βρετανία και τις Η.Π.Α., όπου η υποχρεωτική εφαρμογή της κερδίζει συνεχώς έδαφος (Π. Επιτροπάκη, Εκπαίδευση διαμεσολαβητών, ΚΕΔΙΒΙΜ του ΕΚΠΑ).

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### **1. Παράδειγμα**

#### **Διαμεσολάβηση μιας κατασκευαστικής διαφοράς**

Το παράδειγμα μας βασίζεται σε μια πραγματική διαφωνία, στην οποία εμπλέκεται ένας ιδιοκτήτης σπιτιού και ένας εργολάβος ανακαίνισης και είναι αρκετά χαρακτηριστικό αυτού που μπορεί να αναμένεται σε μια συνεργασία με ειδικό διαμεσολαβητή.

#### **Ιστορικό της Διαμεσολάβησης:**

Η διαφωνία αφορούσε ανακαίνιση σπιτιού. Περιλάμβανε δύο μέρη, έναν ιδιοκτήτη σπιτιού και έναν εργολάβο ανακαίνισης. Ο εργολάβος ήταν έμπειρος και είχε ξανακάνει εργασίες για τον ιδιοκτήτη αυτού του σπιτιού στο παρελθόν, χωρίς πρόβλημα.

Δεν υπήρχε γραπτή σύμβαση πριν από την έναρξη των εργασιών ανακαίνισης. Το αντικείμενο των εργασιών είχε συμφωνηθεί προφορικά. Οι εργασίες

ολοκληρώθηκαν με αμοιβαία συναίνεση, ενώ ο ιδιοκτήτης του σπιτιού ήταν εκτός πόλης.

Ο ιδιοκτήτης του σπιτιού αμφισβήτησε την αμοιβή του εργολάβου και αρνήθηκε να πληρώσει. Οι μεταξύ τους επικοινωνία είχε καταρρεύσει και οι διαφορές τους φαινόταν ασυμβίβαστες. Τα μέρη επέλεξαν τη διαμεσολάβηση και παρείχαν στον διαμεσολαβητή σχετικά έγγραφα για την υπόθεση.

### **Η διαδικασία της Διαμεσολάβησης:**

Τα μέρη καλωσορίστηκαν στην αίθουσα διαμεσολάβησης. Ο διαμεσολαβητής περιέγραψε τη διαδικασία διαμεσολάβησης και επιβεβαίωσε τις προσδοκίες για τη διαμεσολάβηση, αφού προηγουμένως είχε θεσπιστεί μια Συμφωνία προς αυτή.

Τα μέρη αντιμετωπίζουν το ένα το άλλο με σεβασμό, ακούνε ενεργά το ένα το άλλο, διατηρούν εμπιστευτικά τις λεπτομέρειες της διαμεσολάβησης και καταβάλλουν σοβαρές προσπάθειες για την επίλυση των ζητημάτων.

Κάθε μέρος συνέβαλε στην εξιστόρηση των γεγονότων, με ελάχιστη διακοπή βοηθώντας να εντοπιστούν αρκετά ζητήματα όπως, ποιότητα εργασίας, εργασιακή προσπάθεια, κόστος υλικών, επικοινωνίες, συναισθηματικές επιπτώσεις και η γενική κατάσταση του ανθρώπινου δυναμικού. Κάθε θέμα διερευνήθηκε λεπτομερώς.

Σε ένα σημείο, ένα από τα μέρη εξοργίστηκε με το άλλο, ξεκίνησε κάποιες άκομπες εκφράσεις και χαρακτηρισμούς και απείλησε να σηκωθεί και να φύγει. Ο διαμεσολαβητής υπενθύμισε και στα δύο μέρη την ανάγκη για ασφάλεια και ευπρέπεια στη συμπεριφορά κι ότι δεν είναι δυνατόν να ακούσουμε και να κατανοήσουμε όταν κάποιος εκφράζεται άσχημα. Είναι δε απαραίτητο να διατηρήσουμε θετική διάθεση προς το αντίπαλο μέρος λέγοντας π.χ. «ας το επιλύσουμε μαζί τώρα» ή, αν επιλέξουμε την αρνητική διάθεση να πούμε « Έχω δίκιο, κάνεις λάθος», με αυτά τα συναισθήματα αντιμετωπίζουμε το άλλο μέρος.

Στη συνέχεια, ο διαμεσολαβητής πραγματοποίησε μια ιδιωτική συνάντηση με κάθε μέρος χωριστά, για να αξιολογήσει τις πιθανές επιλογές επίλυσης.

Επιστρέφοντας σε μια κοινή συνεδρία, οι προτιμώμενες επιλογές ανάλυσης τέθηκαν στο τραπέζι με το διαμεσολαβητή να διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις μεταξύ των μερών.

### **Το αποτέλεσμα:**

Επιτεύχθηκε συμφωνία διακανονισμού η οποία περιείχε τόσο τους όρους για το τι δεσμεύθηκε να κάνει κάθε μέρος, όσο και για τους όρους επιβολής δηλαδή, τι μπορεί να συμβεί εάν ένα μέρος παραιτηθεί από τη δέσμευσή του.

Η διατύπωση και οι όροι της συμφωνίας τυποποιήθηκαν, καταγράφηκαν από τον διαμεσολαβητή στο φορητό του υπολογιστή και εκτυπώθηκαν. Τα μέρη υπέγραψαν δύο αντίγραφα της συμφωνίας, με κάθε μέρος να διατηρεί ένα αντίγραφο. Τα μέρη με δική τους πρωτοβουλία πραγματοποίησαν τυπική χειραψία και χαιρέτησαν ο ένας τον άλλο.

Η συνεδρία διαμεσολάβησης έληξε.

## **2. Παράδειγμα**

### **Ιδιοκτησιακή και οικονομική διαφορά**

Το παρακάτω παράδειγμα είναι χαρακτηριστική υπόθεση έλλειψης και κακής επικοινωνίας των μερών της διαφοράς, η οποία προήλθε από μικρογεγονότα που κάνεις εκ των δύο δεν επιχείρησε ποτέ να διευθετήσει στο φόβο ότι θα χαλάσει η «καλή τους σχέση». Περιγράφεται από τον διαμεσολαβητή που ανέλαβε την υπόθεση, μετά από υπόδειξη των δύο μερών.

### **Οδηγούμενοι στα Όρια**

Η ιστορία μας είναι από αυτές τις περιπτώσεις που αληθινά κανείς δεν απολαμβάνει. Είναι άσχημο να βλέπεις φίλους να μαλώνουν για χρήματα και δεν μπορείς να ξέρεις που είναι η αλήθεια και πως είχαν γίνει οι συμφωνίες πριν φτάσουν τα πράγματα σε αυτό το σημείο. Τον κ. Μακρή τον κ. Στέφο και τις συζύγους τους προσπάθησα να τους γνωρίσω και να τους καταλάβω. Αξιόλογα άτομα κι δυο και επιτυχημένοι στον τομέα τους ο καθένας, αλλά για τις συζύγους τους δεν έχω την καλύτερη άποψη διότι, είναι κι δύο κοινωνικά αναρριχώμενες και ειδικά για την κα. Στέφου η οποία θεωρεί τον εαυτό της πάνω από όλους. Σκέφτομαι ότι η καλύτερη πορεία δράσης, είναι με λίγη καλή θέληση να αναθερμάνεις τη φιλία τους διαφορετικά, αυτή η υπόθεση θα λήξει στις αίθουσες των δικαστηρίων πολλά χρόνια αργότερα.

### **Γενικές πληροφορίες:**

Ο πετυχημένος καρδιολόγος dr Γεώργιος Στέφος και ο ικανότατος πολιτικός μηχανικός Νικόλαος Μακρής, ήταν πολλά χρόνια φίλοι. Η φιλία τους ξεκίνησε όταν μετά από πολλά χρόνια καριέρας του γιατρού στην Αμερική αποφάσισε να επιστρέψει στη χώρα που γεννήθηκε. Με τη μεγάλη οικονομική άνεση που είχε επέλεξε να αγοράσει ένα υπερπολυτελές διαμέρισμα σε ένα κτιριακό συγκρότημα που

είχε σχεδιάσει και κατασκευάσει ο κ. Μακρής, ο οποίος κράτησε στο ίδιο συγκρότημα ένα άλλο διαμέρισμα για τον ίδιο και την οικογένειά του.

Ο μηχανικός ήταν στο απόγειο της καριέρας του και είχε κάνει εξαιρετική δουλειά. Επέλεξε ένα μοναδικό σημείο στην Κηφισιά της Αττικής και κατασκεύασε το κτίριο με ιδιαίτερη επιμέλεια. Επιπλέον, οι συγκεκριμένοι αγοραστές εκτιμούσαν το γεγονός ότι ο μηχανικός τους βοηθούσε πάντα καθοδηγώντας τους σχετικά με το νέο τους διαμέρισμα κι ήταν ικανοποιημένοι από αυτή την ειδική μεταχείριση.

Τα δύο ζευγάρια δεν έγιναν μόνο καλοί γείτονες αλλά και καλοί φίλοι. Συχνά, δειπνούσαν μαζί, γιόρταζαν μαζί διάφορες επετείους και γενέθλια ακόμη και διακοπές πήγαιναν μαζί.

### **Τα πρώτα σύννεφα της καταιγίδας:**

Έξι χρόνια αργότερα ο κ. Στέφος ένιωθε ότι η καριέρα του στην Ελλάδα έχει πτωτική τάση και αποφάσισε να επιστρέψει στην Αμερική, η σχέση του όμως με τον κ. Μακρή συνεχίστηκε αν και συναντιόταν πλέον μόνο δύο φορές το χρόνο, τον Ιανουάριο και τον Αύγουστο όταν ο γιατρός ερχόταν στην Ελλάδα για διακοπές με την οικογένειά του. Διατηρούσαν τη φιλία τους παρά τις διαφορές που προέκυπταν κάθε φορά πριν και μετά την άφιξη τους σχετικά με μικρά πρακτικά και οικονομικά θέματα όπως η διαχείριση και η συντήρηση του κτιρίου.

Μετά από τρία χρόνια ο κ. Μακρής και η γυναίκα του αγόρασαν μια έκταση στην Εύβοια για να χτίσουν ένα συγκρότημα ανεξάρτητων κατοικιών για εξοχικά σπίτια. Ανακοίνωσαν τα σχέδια τους στο ζεύγος Στέφου οι οποίοι σκέφτηκαν ότι είναι πολύ καλή ιδέα να έχουν ένα ωραίο σπίτι σε μια όμορφη τοποθεσία δίπλα στη θάλασσα για τις διακοπές τους. Έτσι, κατασκευάστηκαν δύο σπίτια στην αρχή, ένα για την οικογένεια του μηχανικού κι ένα για την οικογένεια του γιατρού ενώ στο μέλλον ο κ. Μακρής θα μπορούσε να χτίσει άλλα δύο για τα παιδιά του ή για μελλοντικούς αγοραστές.

Το ζεύγος Στέφου ανέλυσε τις απαιτήσεις του στον κατασκευαστή και έγιναν διάφορες τροποποιήσεις των μελετών, παρόλο που δεν προβλεπόταν αρχικά. Συμφώνησαν ότι η τιμή του σπιτιού του γιατρού θα ήταν 200.000,00 ευρώ αλλά στο τελικό στάδιο της κατασκευής, ο μηχανικός τον ενημέρωσε ότι προέκυψε πρόσθετο κόστος 80.000,00 ευρώ και ο κ. Στέφος συμφώνησε να τα πληρώσει ακόμα κι αν δεν ήταν χαρούμενος γι αυτό. Στη συνέχεια πλήρωσε κάποια έξτρα χρήματα για να αντικαταστήσει πόρτες και ντουλάπες οι οποίες θεωρούσε ότι ήταν χαμηλής ποιότητας.



Τα δύο επόμενα καλοκαίρια οι δύο οικογένειες βρέθηκαν στην Εύβοια έκαναν μαζί διακοπές στα εξοχικά τους και μερικές φορές συζητούσαν για κάποιες βελτιώσεις που θέλουν να κάνουν, εσωτερικά και εξωτερικά των σπιτιών. Πρακτικά και οικονομικά θέματα εμφανίστηκαν ξανά, αλλά ποτέ δεν συζητήθηκαν σωστά και δεν λύθηκαν. Τα δύο ζευγάρια φαινόταν ότι απέφευγαν ή ανέβαλαν τις συζητήσεις των ευαίσθητων αυτών θεμάτων, αφού δεν ήθελαν να χαλάσουν την καλή τους σχέση για το λίγο αυτό διάστημα που περνάνε μαζί.

### **Η διαφορά:**

Ένα χρόνο αργότερα, τα πράγματα άλλαξαν δραματικά όταν ο μηχανικός αποφάσισε να χτίσει δύο σπίτια ακόμα στην έκταση που είχε απομείνει αλλά δεν ζήτησε έγκριση της πολεοδομίας παραβλέποντας το Νόμο. Για την ακρίβεια, είχε χαρακτηρίσει τις κρεβατοκάμαρες καθενός από τα υπάρχοντα σπίτια ως αποθήκες, έτσι ώστε να έχει το δικαίωμα να χτίσει τα επιπλέον κτίρια που ήθελε. Ωστόσο, οι Αρχές διενήργησαν έρευνα, επέβαλαν πρόστιμο και διέταξαν την αναθεώρηση της Άδειας Οικοδομής, πράξεις που ανέλαβε ο αρμόδιος μηχανικός, Ν. Μακρής.

Ο κ. Μακρής ισχυρίστηκε ότι ο κ. Στέφος γνώριζε για όλο αυτό και συμφώνησε με την απόφαση να παρακάμψουν το Νόμο διότι, λόγω της αναθεώρησης της άδειας οικοδομής, το σπίτι του νόμιμα πλέον αξίζει πολύ περισσότερο από αυτό που είχε πληρώσει ενώ, ο ίδιος ο Μακρής υπέστη οικονομική ζημιά, καθώς έχασε το δικαίωμα να χτίσει τα δύο ακόμη σπίτια που είχε σχεδιάσει στον ελεύθερο χώρο. Τότε πρότεινε ότι ο γιατρός πρέπει να τον «αποζημιώσει εύλογα» για την οικονομική αξία που προστέθηκε στο σπίτι του, μετά την υποχρεωτική νομιμοποίηση των δύο ιδιοκτησιών.

Από την άλλη πλευρά, ο κ. Στέφος αρνήθηκε ότι γνώριζε οτιδήποτε για την παρανομία που είναι υπεύθυνος ο μηχανικός και δεν πείστηκε από τα επιχειρήματα του Μακρή, αλλά δεν του έδωσε ούτε θετική ούτε αρνητική απάντηση. Αντιθέτως, όταν το ζήτημα τέθηκε μερικές φορές από τον μηχανικό, ο γιατρός φαινόταν αδιάφορος, υπονοούσε ότι ο γείτονας του έπρεπε να πληρώσει την κακόβουλη συμπεριφορά του και απέφυγε να συμμετάσχει σε περαιτέρω συζήτηση.

Τα χρόνια πέρασαν και το ζεύγος Στέφου αποφάσισε να πουλήσει το εξοχικό σπίτι διότι δεν το πολύ χρησιμοποιούσαν. Προς έκπληξή τους, ανακάλυψαν ότι πριν μπορέσουν να ολοκληρώσουν την πώληση, έπρεπε να υπογραφεί ένα νέο συμβόλαιο μεταξύ αυτών και των ιδιοκτητών του κοντινού σπιτιού, αναφέροντας όλες τις αλλαγές που είχαν γίνει τα τελευταία χρόνια. Είχαν βρει έναν αγοραστή και το μόνο που ήθελαν ήταν η υπογραφή των γειτόνων τους στο νέο συμβόλαιο. Όπως ήταν

αναμενόμενο, το οικονομικό ζήτημα τέθηκε ξανά και η διαδικασία διαπραγμάτευσης μόλις ξεκίνησε.

#### **Συμπεράσματα:**

**Κακή επικοινωνία:** η μη αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ των δύο ζευγαριών αποτέλεσε σημαντική πηγή διαφωνιών, διενέξεων και έντονων συγκρούσεων. Οι απλές και εύκολα διευθετούμενες διαφωνίες, έγιναν βαθιά ριζωμένες διαφορές που δύσκολα μπορούσαν να επιλυθούν. Όταν νιώθουν ότι τα συμφέροντά τους απειλούνται, τότε κάνουν την εμφάνισή τους οι δυσκολίες στην επικοινωνία, που οδηγούν σε υψηλής έντασης συγκρούσεις. Χάθηκε το κλίμα εμπιστοσύνης και κατανόησης που είχαν μεταξύ τους με αποτέλεσμα να επηρεαστούν οι συναλλαγές τους.

**Διαμεσολάβηση ως επιλογή:** τα μέρη της υπόθεσης που εξετάζουμε πρέπει να επιλέξουν τη Διαμεσολάβηση για να λύσουν τη διαφορά τους ως τον πιο σύντομο αποτελεσματικό τρόπο. Η εμπειρία που είχε ο κ. Στέφος από την Αμερική θα βοηθήσει σε αυτή την επιλογή διότι θα αποφύγουν τα χρονοβόρα και πολυδάπανα δικαστήρια. Άλλωστε δεν πρέπει να χάσει τον υποψήφιο αγοραστή του ακινήτου και πρέπει άμεσα να υπογραφούν τα συμφωνητικά. Ο κ. Μακρής έχει ανάγκη να διατηρήσει την καλή φήμη του και το όνομα που τόσα χρόνια έχτισε, ο μόνος τρόπος για αυτό είναι να τηρηθεί το απόρρητο που προσφέρει η διαμεσολάβηση. Η μεταξύ τους φιλική σχέση του παρελθόντος δεν πρέπει να γίνει αντιδικία σε μια πολύβουη αίθουσα με άσχετο και περίεργο ακροατήριο. Το οικονομικό όφελος και η εξοικονόμηση χρόνου για την επίλυση της υπόθεσης είναι κριτήρια να καταστήσουν τη διαπραγμάτευση με διαμεσολάβηση μονόδρομο για τη συγκεκριμένη διαφορά.

**Επιθυμητό αποτέλεσμα:** πρέπει τα δύο μέρη της υπόθεσης μας να δουν τη διαφορά τους ως μια ευκαιρία για να επικοινωνήσουν ουσιαστικά και να λύσουν μια και καλή τις παρεξηγήσεις τους. Είναι μια ευκαιρία αυτή για να βάλει σε τάξη τις οικονομικές τους συναλλαγές και να αναθερμάνει τη φιλία τους. Ο μόνος δρόμος να το πετύχουν, είναι να επιλέξουν τη «Διαμεσολάβηση ως εναλλακτικό και επικοινωνιακό τρόπο επίλυσης της διαφοράς τους εκτός δικαστικού συστήματος».

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Brown and Marriot, ADR Principles and Practice, 2<sup>nd</sup> Edition, 1999, Sweet and Maxwell
- Burton, 1986 - Burgess & Spangler, 2003
- Christoph Hatlapa, 2014, <https://diamesolavisi.weebly.com/>
- Cook, Rochland Shepard, 1980
- Cristoph Besemer, Διαμεσολάβηση - Μεσολάβηση σε Συγκρούσεις, 2014
- el.wikipedia-Ρητορική  
<https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A1%CE%B7%CF%84%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BA%CE%AE>
- European Parliament Think Tank, «Rebooting- the Mediation Directive De Palo»,  
[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL-JURI\\_ET%282014%29493042](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL-JURI_ET%282014%29493042)
- Farm Assist Ltd (in Liquidation) v DEFRA, 2009
- Halsey op.cit and Burchell, 2005, EWCA Civ 358
- Halsey op.cit and Burchell, EWCA Civ 358, 2005, Hailsham Chambers
- James M. May, «Marcus Tullius Cicero - Η τέχνη της πειθούς», μτφ. Χρήστος Μπαρουξής, 2017, Διόπτρα
- Keneth Cloke, «Mediating Dangerously», ebook, Amazon.com, pgs.11-12
- Laurent Pernot, «Ρητορική: Η τεχνική της πειθούς», περιοδικό LePoint, 2018,  
<https://www.thepresident.gr/2018/08/25/%CF%81%CE%B7%CF%84%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BA%CE%AE-%CE%B7->
- Mario Vegetti, «Ιστορία της Αρχαίας Φιλοσοφίας», ΤΡΑΥΛΟΣ, 10η Αθήνα
- P.E.Easterling-B.M.W.Knox, «Ιστορία της Αρχαίας Ελληνικής Λογοτεχνίας», 2005, ΔΗΜ.Ν.ΠΑΠΑΔΗΜΑ, 7η Αθήνα
- P.E.Easterling-B.M.W.Knox, «Ιστορία της Αρχαίας Ελληνικής Λογοτεχνίας», 2005
- Pearson and Thoennes, 1984; Margolin, 1973; Bingham, 1986
- Pearson and Thoennes, 1984; Mc Issac, 1981; Kelly, 1991
- Rapanta, C., Garcia-Mila, M., & Gilabert, S. (2013). What is meant by argumentative competence? An integrative review of methods of analysis and assessment in education.
- Rigotti, E., & Morasso, S. G. (2009). Argumentation as an object of interest and as a social and cultural resource. In N. Muller & A. N. Perret-Clermont,

- (Eds.) Argumentation and education: theoretical foundations and practices (pp. 9-66). New York: Springer US
- Robert A. Baruch Bushand Joseph P., «The Promise of Mediation», 1994, Folder
  - Rochland Cook, 1985; Pearsonand Thoennes, 1985; Brettad Goldberg, 1984; Kelly, 1991
  - The EU Justice Scoreboard, A tool to promote effective justice and growth, 2013, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-285\\_el.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-285_el.htm)
  - The EU Justice Scoreboard, A tool to promote effective justice and growth, 2013, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-285\\_el.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-285_el.htm)
  - Ιστοσελίδα: Μη βίαιη επικοινωνία, Ελλάδα, <https://non-violence.gr>
  - W.D. ROSS, «Αριστοτέλης», μτφ. Μαριλίζα Μήτσου, 1993, Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης, Αθήνα
  - Αντωνάκης, Ι., «Οργανωσιακές Συγκρούσεις», 2012, ΤΕΙ Κρήτης
  - Αντωνέλος Σ., - Πλέσσα Ε., «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις», 2014, Αθήνα, Σάκκουλα
  - Αριστοτέλης- Ρητορική, μτφ. Δημήτριος Λυπουρλής, 2002, εκδ. Ζήτρος
  - Γιαννοπούλου Ν. Χαρά, «Διαμεσολάβηση, αντί για Δικαστήρια», <https://www.vimaonline.gr/20/article/14946/diamesolavisi-adi-gia-dikastiria>
  - Γέσιου-Φαλτσή Π., «Η δίκη στο λαϊκό δικαστήριο της αρχαίας Ηλιαίας, Η γένεση δικονομικών αρχών με σύγχρονη σημασία», 1994 (Αρθρογραφία)
  - Διαιτησία – ΕΟΔΙΔ, <http://www.eodid.org/el/ypiresies/diaitisia/>
  - Επιτροπάκη Π., «Η νομιμότητα της υποχρεωτικής συμμετοχής σε διαδικασία συμβιβασμού», <https://www.diamesolavisi.com/view.asp?ItemID=20190524132624&mcid=3>
  - Επιτροπάκη Π., Εισήγηση για την εκπαίδευση διαμεσολαβητών, ΚΕΔΙΒΙΜ του ΕΚΠΑ, <https://elearningekpa.gr/courses/basiki-ekpaideusi-diamesolabiton>
  - Θεοχάρης Δ., «Η Διαμεσολάβηση ως μέσο εναλλακτικής επίλυσης διαφορών», 2015, Αθήνα, Νομική Βιβλιοθήκη
  - Καβαδέλλα Ε. Μ., «Ο Θεσμός της Διαμεσολάβησης ως νέα μορφή εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών σε εμπορικές και αστικές υποθέσεις» μετ. διπλ. εργασία Παν.Πειραιά, 2017

- Κουράκλη Ε., «Το νομοθετικό πλαίσιο της διαμεσολάβησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελλάδα», 2013
- Κουσουλής Σ., «Διαιτησία», 2004, εκδ. Σάκκουλα
- Κύρκος Β., 1994, «Το αντικείμενο και η κοινωνική λειτουργία της ρητορικής τέχνης κατά τον Αριστοτέλη», Αριστοτέλης, αφιέρωμα στον J. P. Anton., Βιβλιοπωλείο της “Εστίας”
- Κυρτάτας Δ. Ι . & Ράγκος Σ. Ι., 2010, «Η ελληνική αρχαιότητα - Πόλεμος, Πολιτική, Πολιτισμός», Ινστιτούτο Νεοελληνικών Σπουδών
- Κωνσταντινάκος Νικ, διδακτορική διατριβή «Η Διαμεσολάβηση αστικών και εμπορικών διαφορών στις έννομες τάξεις των Η.Π.Α, Ε.Ε, Ελλάδος, Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας και Γερμανίας», ΕΚΠΑ, 2019
- Λουκάκου Παναγιώτα, ΟΠΕΜΕΔ, <https://www.opemed.gr/?p=4733>
- Οικονομόπουλος Γ., «Η Διαιτησία κατά το εν Ελλάδι ισχύον Δίκαιον», 1937, Αθήνα, ΠΥΡΣΟΥ ΑΕ
- Ορφανίδης Γ., «Η ειρηνική επίλυση των διαφορών - ο συμβιβασμός στην πολιτική δίκη», 1986 (Αρθρογραφία)
- Πανταζόπουλος Ν., «Ιστορική Εισαγωγή εις τας πηγάς του ελληνικού Δικαίου», 1968, Θεσσαλονίκη, Π. Σάκκουλα
- Παπαδογεωργάκη Νανά, <https://www.np-law.gr/diamesolabisi>
- Παπαδοπούλου Ε., «Διαμεσολάβηση, Διαιτησία και Διαμεσοδιαιτησία», 2018, ΑΠΘ
- Παπαδοπούλου Ο., «Διοίκηση συγκρούσεων, επικοινωνία, μοντέλα ηγεσίας και λήψη αποφάσεων» μετ. διπλ. εργασία Παν.Πατρών, 2012
- Παπαδοπούλου Ευγν., «Ο ρόλος του διαμεσολαβητή και δεξιότητες αυτού» <https://evgnosia-papadopoulou.gr/blog/diamesolabisi>
- Πολυζωγόπουλος, Κ., «Η διαμεσολάβηση: Μύθοι και πραγματικότητα», 2008, Δικαιόραμα
- Τριαντάρη - Μαρά Σ., 2005, «Ιστορία της Φιλοσοφίας», Τόμος Α΄ «Από την αρχαιότητα στο Μεσαίωνα», Αθήνα, Αντ. Σταμούλη
- Τριαντάρη Σ., «Από τη Σύγκρουση στη Διαμεσολάβηση – η Διαμεσολάβηση ως στρατηγική επικοινωνίας», 2018, Θεσσαλονίκη, Αντ. Σταμούλη
- Τσέλλερ – Νεστλε, 1994, «Ιστορία της ελληνικής φιλοσοφίας» (μτφ. Χ. Θεοδωρίδη, Αθήνα, Εστίας
- e-books:
  - a) Harvard Business Review Persuasion
  - b) Influence, The psychology of persuasion

- c) Pepperdine University-School of Law, Living with ADR
- d) NOLO-Law for All, Mediate don't litigate
- e) Michael L. Moffitt and Robert C. Bordone, The handbook of Dispute Resolution