



ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ – ΕΕΔ και ο ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ – ΟΠΕΜΕΔ ευχαρίστως σας γνωρίζουν ότι η εκδήλωση, που έλαβε χώρα διαδικτυακά την 14^η Μαρτίου 2022, στο πλαίσιο της οποίας έγινε η πέμπτη Διάλεξη του τρίτου Κύκλου Διαλέξεων για τη Διαμεσολάβηση, τις οποίες διοργανώνουν, στέφθηκε με μεγάλη επιτυχία.

Συντονίστρια ήταν η Πρόεδρος της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ, κυρία **Κατερίνα Κωτσάκη**, η οποία καλωσόρισε τον ομιλητή, κύριο **Alessandro Bruni**, Ιταλό Δικηγόρο και, από το 1996, Διαμεσολαβητή, Διαιτητή, αναγνωρισμένο από το Who is Who για Νομικούς ως ένας από τους λίγους κορυφαίους Δικηγόρους στην Διαμεσολάβηση ανά τον Κόσμο.

Ο Alessandro είναι ιδρυτής της CONCILIA, Ιταλικού σπουδαίου παρόχου υπηρεσιών Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών από το 1999. Έχει διεξάγει περισσότερες από πέντε χιλιάδες Διαμεσολαβήσεις σε όλους τους τομείς, ιδίως δε σε διαφορές εμπορικές, επιχειρηματικές, εργατικές, σχετικές με την τις Καλές Τέχνες, τον αθλητισμό, διαφορές καταναλωτικές, ιατρικής ευθύνης και πνευματικής ιδιοκτησίας, καθώς και σε πολυάριθμες περίπλοκες διαφορές συμπεριλαμβανομένων διαφορών με αντικείμενο πολλών εκατομμυρίων και πολυμερών διαφορών. Είναι ειδήμων σε αθλητικές Διαμεσολαβήσεις και Διαμεσολαβήσεις για τις Καλές Τέχνες, διαπιστευμένος από το Διαιτητικό Αθλητικό Δικαστήριο (TAS-CAS), με έδρα στην Λωζάννη Ελβετίας και το Διαιτητικό Δικαστήριο Καλών Τεχνών, (CAfA) με έδρα στο Rotterdam Κάτω Χωρών. Είναι, επίσης, Μέλος Διεθνών Πάνελ της ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΙΤΗΣΙΑΣ (AAA) και του ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΚΕΝΤΡΟΥ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ (ICDR) και Διαμεσολαβητής της ΑΣΙΑΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (ADB). Είναι Διαμεσολαβητής πιστοποιημένος από το Διεθνές Ινστιτούτο Διαμεσολάβησης (IMI) και ο πρώτος Ιταλός πιστοποιημένος από το IMI ειδήμων στην Δικηγορία Διαμεσολάβησης, Διακεκριμένο Στέλεχος της Διεθνούς

Ακαδημίας Διαμεσολαβητών και Μέλος του CHATERED INSTITUTE OF ARBITRATORS του Λονδίνου (CIArb).

Η θεματική της Διάλεξης ήταν:

**«Πώς να διαχειριζόμαστε τους δικηγόρους στην Διαμεσολάβηση.
Εμπειρίες από την Ιταλική οπτική γωνία»**

Ο κ. Brunì άρχισε την Διάλεξη μιλώντας για την προσπάθεια που, εδώ και περίπου είκοσι έξι χρόνια, καταβάλει για να πείσει τους συναδέλφους του ότι η Διαμεσολάβηση «δουλεύει» και συμφέρει από όποια πλευρά και αν τη δει κανείς: από το ότι στα δικαστήρια χάνεται χρόνος και χρήμα έως το ιδιαίτερος σημαντικό, γεγονός ότι στη Διαμεσολάβηση τη λύση την κρατούν τα μέρη στα χέρια τους και δεν εξαρτώνται από την κρίση ενός τρίτου, του Δικαστή.

Όπως, όμως, τόνισε ο ομιλητής, για να μπορέσει ο Διαμεσολαβητής να πείσει τους δικηγόρους και τα μέρη να επιλέξουν τη Διαμεσολάβηση, πρέπει ο ίδιος να έχει κατακτήσει τη γνώση των βασικών αρχών αυτής. Έτσι, στο πλαίσιο της ομιλίας του, επικεντρώθηκε σε δύο βασικά θέματα: α) Πώς να διαχειριζόμαστε τους δικηγόρους ΓΙΑ τη Διαμεσολάβηση, πώς δηλαδή να τους πείσουμε να την επιλέξουν και β) Πώς να διαχειριζόμαστε τους δικηγόρους ΚΑΤΑ τη Διαμεσολάβηση, πώς δηλαδή να τους πείσουμε να συμμετάσχουν πραγματικά σε αυτή.

Πριν προχωρήσει στην ανάλυση αυτή, ο κ. Brunì προέβη σε μια σύντομη παρουσίαση του ιταλικού νομικού πλαισίου της Διαμεσολάβησης. Όπως είπε, ο ιταλικός νόμος επιβάλλει την υποχρεωτική παρουσία δικηγόρων καθόλη τη διάρκεια της Διαμεσολάβησης, με ποινή την μη εκτελεστότητα της τυχόν συμφωνίας που θα υπογραφεί, σε περίπτωση απουσίας δικηγόρων. Όπως επίσης είπε, τα τελευταία χρόνια η κατάσταση στην Ιταλία έχει αλλάξει και πλέον η εικόνα είναι διαφορετική, υπέρ της Διαμεσολάβησης. Και αυτό για τους ακόλουθους λόγους: α) γιατί ο νόμος αφενός μεν επιβάλλει –ως διαδικαστικό στάδιο πριν την υπαγωγή μιας διαφοράς στα Δικαστήρια– την υποχρεωτική προσπάθεια επίλυσης της διαφοράς μέσω Διαμεσολάβησης σε μια πλειάδα διαφορών (οικογενειακών, εμπορικών, ενοχικών, ιατρικής αμέλειας, οφειλές από δάνεια κλπ), αφετέρου προβλέπει την επιβολή αυξημένης δικαστικής δαπάνης σε περίπτωση μη τήρησής της, β) σε περίπτωση επιτυχούς έκβασης της Διαμεσολάβησης, οι δικηγόροι κερδίζουν περισσότερα χρήματα από ό,τι στο παρελθόν, γ) οι δικηγόροι έχουν πλέον αντιληφθεί τα οφέλη της Διαμεσολάβησης, στις περιπτώσεις, φυσικά, που

η υπόθεσή τους είναι δεκτική Διαμεσολάβησης, δ) ένας ικανοποιημένος πελάτης –όπως είναι και αυτός του οποίου η διαφορά έχει επιλυθεί επιτυχώς μέσω Διαμεσολάβησης– είναι η καλύτερη διαφήμιση για τον Δικηγόρο.

Ακολούθησε μια σύντομη παρουσίαση της ιστορίας του θεσμού της Διαμεσολάβησης στην Ιταλία, που οδήγησε στην ισχύουσα σήμερα νομοθεσία και την –εκεί– Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία Διαμεσολάβησης, αλλά και στην αντίστοιχη ιστορία σε άλλες χώρες, που και πάλι –όπως και εδώ– αντιμετώπισαν τα ίδια προβλήματα.

Στη συνέχεια, ο ομιλητής αναφέρθηκε στις ενέργειες, που μπορούν να κάνουν οι Διαμεσολαβητές στο πλαίσιο της διαχείρισης των δικηγόρων ΓΙΑ τη Διαμεσολάβηση, ώστε να κατανοήσουν τα οφέλη αυτής και να δεχθούν την επίλυση των υποθέσεών τους μέσω αυτής. Μεταξύ των μεθόδων, που ακολουθήθηκαν στην Ιταλία με θετικά αποτελέσματα, ήταν, κατά τον ομιλητή, τα εξής: α) η μείωση των τιμών για κάποιο χρονικό διάστημα και για κάποιες κατηγορίες υποθέσεων. Στην Ιταλία η ενέργεια αυτή έφερε σημαντικά αποτελέσματα αυξάνοντας τον αριθμό των υποθέσεων που υπήχθησαν στη Διαμεσολάβηση, β) η ενημέρωση των Δικηγόρων, αλλά και των Δικαστών, μέσω της διοργάνωσης εκδηλώσεων, σεμιναρίων κλπ απευθυνόμενες ειδικά προς αυτούς, γ) η διαφήμιση στα μέσα ενημέρωσης, τηλεόραση, ραδιόφωνο, έντυπα, αλλά και σε μέρη όπως τα supermarkets, τα εμπορικά κέντρα κλπ.

Ακολούθως, ο ομιλητής αναφέρθηκε στις ενέργειες, που μπορούν να κάνουν οι Διαμεσολαβητές στο πλαίσιο της διαχείρισης των δικηγόρων ΚΑΤΑ τη Διαμεσολάβηση. Το πρώτο και βασικό, που πρέπει να κάνει ο Διαμεσολαβητής, είναι να εξηγήσει τους ρόλους των προσώπων κατά τη διάρκεια της Διαμεσολάβησης και να καταστήσει σαφές στους Δικηγόρους ότι ο ρόλος τους είναι –ιδιαιτέρως σημαντικός μεν– πλην όμως επιβοηθητικός των μερών, οι οποίοι είναι και οι πρωταγωνιστές της Διαμεσολάβησης, και ότι αυτοί (τα μέρη) είναι που θα βρουν (ή όχι) τη λύση της διαφοράς. Ωστόσο, όπως τόνισε ο ομιλητής, δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι οι Δικηγόροι είναι οι πραγματικοί πελάτες των Διαμεσολαβητών. Και επειδή ακριβώς είναι τόσο σημαντικοί, πρέπει να τους φερόμαστε με ανάλογο τρόπο, με... «λευκά γάντια» όπως χαρακτηριστικά ανέφερε. Ο τρόπος υποδοχής των Δικηγόρων παίζει σημαντικό ρόλο, λοιπόν. Και εδώ έρχεται ο ρόλος ενός ... χαμόγελου! Για το οποίο, όπως είπε ο ομιλητής, ένας ερευνητής του Πανεπιστημίου Loma Linda της Καλιφόρνια κατέληξε, το 1995, στο συμπέρασμα ότι αυτοί που χαμογελούν δημιουργούν τη λεγόμενη «Συχνότητα Γ», που βρίσκεται

στον εγκέφαλο και βοηθά στον συγχρονισμό των νευρώνων του, βοηθώντας τη λειτουργία της μνήμης και την ικανότητα επίλυσης προβλημάτων!

Εκτός όμως από ένα καλό χαμόγελο, σημαντικό ρόλο σε μια Διαμεσολάβηση μπορεί να διαδραματίσει το... χιούμορ. Το χιούμορ, βοηθά στη δημιουργία καλού κλίματος, αποσυμφωνεί μια τεταμένη κατάσταση και μόνο θετικά αποτελέσματα μπορεί να έχει στη διαδικασία.

Μετά, ο ομιλητής υπεισήλθε σε περισσότερο πρακτικά ζητήματα. Τι κάνουμε, για παράδειγμα, αν οι Δικηγόροι είναι αρνητικοί στη Διαμεσολάβηση. Μια λύση, η καλύτερη κατά τη γνώμη του, είναι η διαδικασία να ξεκινά με μια κοινή συνάντηση μόνο με αυτούς και αφενός μεν, να τους ευχαριστήσει για τη συμμετοχή τους και τον χρόνο που θα αφιερώνουν στη διαδικασία, αφετέρου δε να τους εξηγήσει εκ νέου το ρόλο τους και το πόσο σημαντικοί και αποτελεσματικοί μπορεί να είναι στη διαδικασία, εφόσον τηρήσουν το ρόλο τους.

Κατά τη διάρκεια της Διαμεσολάβησης, ο Διαμεσολαβητής πρέπει να είναι σε θέση να ελέγχει τους Δικηγόρους και να είναι εκείνος, που έχει τον έλεγχο της διαδικασίας. Αυτό, όμως, πρέπει να γίνει με τρόπο ευγενικό και με τρόπο που θα κάνει τους Δικηγόρους να αντιληφθούν ότι η διαδικασία, όπως διευθύνεται από τον Διαμεσολαβητή, είναι προς όφελος της υπόθεσης και άρα προς όφελος όλων των παραγόντων αυτής.

Είναι, επίσης, σημαντικό ο Διαμεσολαβητής να κερδίσει την εμπιστοσύνη (και) των Δικηγόρων. Πρέπει, λοιπόν, η συμπεριφορά του προς τους Δικηγόρους να είναι η ορθή, να καταδεικνύει μεν το ρόλο του, αλλά να δείχνει σεβασμό και στο πρόσωπο και στο ρόλο των Δικηγόρων, τόσο έναντι της διαδικασίας, όσο και έναντι των εντολέων τους.

Έτσι, αν, για παράδειγμα, ο Δικηγόρος λειτουργεί στη Διαμεσολάβηση ωσάν να ήταν στο Δικαστήριο τότε πρέπει να τον επαναφέρει στο ρόλο του. Αυτό, όμως, αναλόγως με την περίπτωση, ίσως είναι καλύτερα να γίνει σε κατ' ιδίαν συνάντηση μόνο με τους Δικηγόρους και όχι ενώπιον των εντολέων τους / μερών. Και αυτό, γιατί ο Διαμεσολαβητής πρέπει να αντιλαμβάνεται ότι δεν πρέπει, επ' ουδενί λόγω, να «εκθέσει» τον Δικηγόρο στο πελάτη του, γιατί κάτι τέτοιο θα έχει καταστροφικές συνέπειες στη δική του σχέση με τον Δικηγόρο.

Τελειώνοντας, ο ομιλητής αναφέρθηκε σε μια Διαμεσολάβηση, στην οποία η συμπεριφορά των Δικηγόρων άλλαξε τη στιγμή που ο Διαμεσολαβητής τους εξήγησε – και αυτοί αντιλήφθηκαν– το ρόλο και την ευθύνη του καθενός στη διαδικασία, και, βεβαίως, αφού τους ευχαρίστησε για το χρόνο που αφιέρωναν στη Διαμεσολάβηση.

Ακολούθησε συζήτηση και τέθηκαν από το ακροατήριο καίριες ερωτήσεις, στις οποίες ο κ. Bruni απάντησε πρόθυμα δίνοντας εμπειριστατωμένες απαντήσεις, τις οποίες ακολούθησε ουσιαστικός και γόνιμος διάλογος και ανταλλαγή απόψεων με τους συμμετέχοντες. Κατά τη συζήτηση αυτή, κατέστη σαφές, ότι καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία της –στην Ιταλία– Υποχρεωτικής Αρχικής Συνεδρίας Διαμεσολάβησης, διαδραμάτισε (και διαδραματίζει) το γεγονός ότι οι –εκεί– Δικαστές έχουν τη δυνατότητα να επιβάλλουν, και επιβάλλουν, αυξημένη δικαστική δαπάνη στα μέρη, που αρνήθηκαν αδικαιολόγητα να υπαγάγουν τη διαφορά τους σε Διαμεσολάβηση μετά το πέρας της ΥΑΣ.

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

Και το video της Διάλεξης αυτής έχει αναρτηθεί στον ιστότοπο της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ (<https://eledi.gr/>), στην υποκατηγορία YouTube, από όπου μπορείτε να την παρακολουθήσετε ξανά, όπως και τις λοιπές διαλέξεις του 1^{ου} Κύκλου, του 2^{ου} Κύκλου και του 3^{ου} Κύκλου Διαλέξεων.

Αθήνα, 30 Μαρτίου 2022

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ**

ΟΠΕΜΕΔ