

Διαμεσολάβηση και δικηγόροι Πραγματική λύση και ΟΧΙ απειλή ή συμβιβασμός

Της Εύης Αυλογιάρη,
Δικηγόρου-Διαπιστευμένης Διαμεσολαβήτριας (CIArb London)
Ειδικής Συμβούλου Διαπραγματεύσεων

Η Ελλάδα θα είναι από τις πρώτες χώρες τη Ε.Ε που θα υιοθετήσουν την οδηγία 2008/52/ΕΚ της 21^{ης} Μαΐου 2008 για τη διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις. Η διαμεσολάβηση η οποία θεωρείται στο εξωτερικό «το επόμενο βήμα» της «διαιτησίας», προτιμάται πλέον σε πλήθος διαφορών (π.χ. εργατικών, οικογενειακών, εμπορικών, αστικών). Γενικά τα αποτελέσματα της διαμεσολάβησης, ως μέσου επίλυσης των διαφορών, είναι περισσότερο ανεκτά, αλλά και επιθυμητά από την κοινωνία, από τις συνέπειες της δικαστικής επίλυσης διαφορών. Η Διαμεσολάβηση είναι μορφή διαπραγμάτευσης μεταξύ των μερών μιας διαφοράς για την εξεύρεση μιας αμοιβαία επωφελούς και αποδεκτής λύσης, κατά την οποία τα μέρη υποβοηθούνται από έναν ουδέτερο και ειδικά εκπαιδευμένο τρίτο, το Διαμεσολαβητή.

Η Διαμεσολάβηση είναι μια πραγματική αλλαγή νοοτροπίας και τρόπου προσέγγισης των διαφορών, που γεννάει ελπίδες και υποχρεώσεις για το μέλλον και διαθέτει ανεκμετάλλετο δυναμικό ως μέθοδος επίλυσης των διαφορών. Η υπαγωγή μιας διαφοράς σε διαμεσολάβηση συντελεί στην συγκεκριμενοποίηση του αντικειμένου της διαφοράς, την ανίχνευση και τον προσδιορισμό των πραγματικών συμφερόντων των μερών, την τοποθέτηση των απόψεων και των προσδοκιών τους σε ένα ρεαλιστικότερο επίπεδο, την αποκλιμάκωση της έντασης και τον έλεγχο της δυνατότητας επίτευξης μιας λογικής συμφωνίας, η οποία θα τηρηθεί οικειοθελώς και η οποία εξασφαλίζει τη φιλική και σταθερή σχέση μεταξύ τους. Τα μέρη έχουν πολλά να κερδίσουν, ενώ δεν έχουν σχεδόν τίποτα να χάσουν, συμμετέχοντας σε αυτή τη διαδικασία. Η διαμεσολάβηση μπορεί να οδηγήσει σε αμοιβαίως και πραγματικά επικερδείς λύσεις, οι οποίες διαμορφώνονται από τους ίδιους τους ενδιαφερόμενους. Αντίθετα στην αντιδικία ο τυπικός νικητής είναι συγχρόνως και χαμένος, ιδίως σε χρόνο και χρήμα.

Ο Διαμεσολαβητής ο οποίος συχνά αναφέρεται ως «καταλύτης» έχει το διττό ρόλο: να διατηρήσει τους διαύλους επικοινωνίας των μερών ανοικτούς και να διευθύνει τα στάδια της διαδικασίας κατά τέτοιο τρόπο ώστε η διαπραγμάτευση να εξελιχθεί θετικά και, ιδεωδώς, να καταλήξει σε μία συμφωνία για την επίλυση της διαφοράς. Ο Διαμεσολαβητής διασφαλίζει την τήρηση των αρχών της διαμεσολαβητικής διαδικασίας, που είναι –μεταξύ άλλων- η ελεύθερη συμμετοχή των μερών, η διαχείριση των συναισθημάτων τους, η αυστηρή τήρηση της εμπιστευτικότητας, η ελαστικότητα της μορφής της διαδικασίας, η ισότητα στην αντιμετώπιση των μερών, η αποτελεσματική επικοινωνία, ο μη δεσμευτικός χαρακτήρας όσων διαμείβονται (μέχρι την υπογραφή του συμφωνητικού επίλυσης) και η –καινοτόμος σε σχέση με τη δικαστική και διαιτητική επίλυση διαφορών- μη έκδοση απόφασης από το Διαμεσολαβητή. Ο Διαμεσολαβητής δεν έχει καμία εξουσία να αποφασίζει το δίκαιο και το σωστό, δεν είναι ούτε δικαστής ούτε διαιτητής, αλλά έργο του είναι μόνο να διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις μεταξύ των μερών, ώστε τα μέρη να καταλήξουν σε λύση στη διαφορά τους. Κατά κανόνα ο διαμεσολαβητής εκφράζει την άποψή του μόνο όταν του ζητηθεί από όλα τα μέρη.

Από τα παραπάνω γίνεται σαφές ότι οι ικανότητες που πρέπει να αναπτύξει ο αποτελεσματικός Διαμεσολαβητής εκτείνονται πέρα από τη Νομική επιστήμη, στην Ψυχολογία και στις Διαπραγματεύσεις. Πρόκειται για την ικανότητα της “ενσυναίσθησης”, δηλαδή της ψυχικής κατανόησης του άλλου, την εχεμύθεια, την ενεργητική ακρόαση και την αποτελεσματική χρήση της σιωπής, την υποβολή ανοικτών ερωτήσεων, την απορρόφηση των αρνητικών συναισθημάτων των μερών ώστε να απεμπλακεί η διαδικασία, την ανάλυση των συμφερόντων τους και τον εντοπισμό των πιθανών σημείων ταύτισής τους.

Σε σεμινάρια που παρακολούθησα πρόσφατα από τον Charles Middleton-Smith, έμπειρο δικηγόρο και διαμεσολαβητή στο δικηγορικό γραφείο Hammonds του Λονδίνου, διαπίστωσα ότι εξίσου σημαντικός με τον ρόλο του διαμεσολαβητή είναι και ο ρόλος του δικηγόρου ως παραστάτη του πελάτη του κατά τη διαμεσολάβηση. Ειδικότερα ο δικηγόρος που θα παρασταθεί πρέπει πρώτον να πιστεύει ότι ο τρόπος επίλυσης της διαφοράς με διαμεσολάβηση για τη δεδομένη στιγμή είναι ο καλύτερος για τον πελάτη του και δεύτερον να προσπαθήσει να συμβάλλει επιτυχώς στην επίλυση αυτή. Για να το επιτύχει αυτό χρειάζονται ικανότητες και τεχνικές πολλές φορές διαφορετικές από αυτές που χρησιμοποιεί στα δικαστήρια. Κάποιες από τις ικανότητες αυτές ενυπάρχουν στην καθημερινή άσκηση της Δικηγορίας και καλλιεργούνται με αυτή, ενώ άλλες είναι εντελώς αντίθετες. Είναι γεγονός ότι η Δικηγορία ενισχύει την κατανόηση πολύπλοκων καταστάσεων και την υιοθέτηση κριτικής άποψης, που είναι χρήσιμες για τη Διαμεσολάβηση, όμως παράλληλα διευκολύνει την ανθρώπινη ροπή για την άσκηση επιρροής και πειθούς έναντι των άλλων, η οποία μπορεί να είναι χρήσιμη ενώπιον ενός δικαστηρίου, θα καταδίκασε όμως μια διαμεσολάβηση σε βέβαιη αποτυχία. Από την προσωπική μου εμπειρία διαπίστωσα ότι ο δικηγόρος που είναι υπονήφιος διαμεσολαβητής χρειάζεται ειδική εκπαίδευση για να κατανοήσει και –κυρίως- για να αποδεχτεί την ιδέα ότι θα πρέπει να αφήσει στο περιθώριο της διαμεσολάβησης μερικές από τις πλέον προσφιλείς επαγγελματικές του συνήθειες. Αλλά και ο δικηγόρος που θα παρασταθεί μαζί με τον πελάτη του σε μια διαμεσολάβηση, θα πρέπει να εξοικειωθεί με το διαπραγματευτικό και ελαστικό της χαρακτήρα, θα πρέπει να προετοιμαστεί σωστά και να χρησιμοποιήσει τις σωστές τεχνικές διαπραγμάτευσης ώστε να αποφέρει λύσεις προσαρμοσμένες στις εξειδικευμένες απαιτήσεις των πελατών του.

Η εκπαίδευση λοιπόν δεν θα πρέπει να περιοριστεί στους διαμεσολαβητές, αλλά χρειάζεται εξίσου να παρασχεθεί και στους δικηγόρους που θα παρασταθούν στη διαμεσολάβηση. Είναι απαραίτητο βέβαια και οι πελάτες που εμπλέκονται στην εφαρμογή του νέου θεσμού, κυρίως οι επιχειρηματίες και οι έμποροι να πληροφορηθούν για τη νέα δυνατότητα που τους παρέχεται και να εμπιστευτούν τη διαδικασία.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να υπογραμμισθεί ότι η παράσταση των δικηγόρων στη διαμεσολάβηση θα πρέπει να είναι υποχρεωτική, διότι είναι ο θεσμικός τους ρόλος να αποτρέψουν τα μέρη από τελικές συμφωνίες οι οποίες π.χ. εΐται αντίκεινται σε διατάξεις δημόσιας τάξεως είτε δεν αποτυπώνουν σωστά την κοινή επιθυμία τους, όπως αυτή αποκρυσταλλώθηκε κατά τη διαμεσολάβηση, και αφετέρου αμοιβόμενη, ώστε να μην καταλήξει και η νέα αυτή διαδικασία “νεκρό γράμμα”, όπως η συμβιβαστική επίλυση του άρθρου 214Α ΚπολΔ.

Η Διαμεσολάβηση θα διευκολύνει την καθημερινή άσκηση της Δικηγορίας και όλων εν γένει των νομικών επαγγελμάτων και θα αναδείξει την αποτελεσματική συμβολή του Δικηγόρου στην επίλυση των προβλημάτων των πελατών του. Ποιος πελάτης δεν θα είναι ευχαριστημένος, όταν η λύση στο πρόβλημά του ανταποκρίνεται στα πραγματικά συμφέροντά του -δεν του επιβάλλεται από τον Δικαστή- και

επιτυγχάνεται χωρίς μακροχρόνιες διαδικασίες και υπέρογκες δαπάνες. Εξ' άλλου όπως ο κάθε δικηγόρος γνωρίζει, ο ευχαριστημένος πελάτης θα επιστρέψει, και για την επόμενη υπόθεση του θα εμπιστευθεί εκείνο το δικηγόρο, ο οποίος έθεσε ως πρωταρχικό μελημά του την εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη του για ταχεία και αποτελεσματική επίλυση της διαφοράς.

Ο δικηγόρος λοιπόν δεν πρέπει να θεωρεί την διαμεσολάβηση «απειλή» ή «συμβιβασμό», αλλά χρήσιμο εργαλείο για την πρόληψη διαμαχών και την εξυπηρέτηση του συμφέροντος του πελάτη του. Πρέπει όλοι οι δικηγόροι να υποστηρίξουμε αυτό το θεσμό, επιτέλους να αναλάβουμε το κοινωνικό μας έργο και να πρωτοπορήσουμε στο νομικό σύστημα της χώρας μας που μέχρι τώρα θεωρούσε ότι μια διαμάχη αντιμετωπίζεται αποτελεσματικά μόνο από τα δικαστήρια.

Υ.Γ. Το άρθρο αυτό δημοσιεύθηκε στο περιοδικό «Ενώπιον» του Δικηγορικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης, τόμος 52, Ιούλιος-Αύγουστος 2009.