



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

UNIVERSITY OF PIRAEUS

Π.Μ.Σ

‘ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ’

Διπλωματική Εργασία

Τίτλος Εργασίας: «Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης ως μέσο επίλυσης διαφορών στα πλαίσια του διεθνούς δικαίου»

Μεταπτυχιακός Φοιτητής: Γκιόκας Δ. Κωνσταντίνος

Επιβλέπων Καθηγητής: Λιάκουρας Πέτρος

Πειραιάς, 2026

Ο Γκιόκας Κωνσταντίνος βεβαιώνω ότι το έργο που εκπονήθηκε και παρουσιάζεται στην υποβαλλόμενη διπλωματική εργασία είναι αποκλειστικά ατομικό δικό μου. Όποιες πληροφορίες και υλικό που περιέχονται έχουν αντληθεί από άλλες πηγές, έχουν καταλλήλως αναφερθεί στην παρούσα διπλωματική εργασία. Επιπλέον τελώ εν γνώσει ότι σε περίπτωση διαπίστωσης ότι δεν συντρέχουν όσα βεβαιώνονται από μέρους μου, μου αφαιρείται ανά πάσα στιγμή αμέσως ο τίτλος.

Υπογραφή:

Περίληψη

Η διαπραγμάτευση είναι μια μέθοδος λήψης αποφάσεων για την επίλυση ενός βασικού προβλήματος με πολιτισμένο τρόπο. Έχει γίνει πανταχού παρών στην παγκόσμια σκηνή, με στόχο να φέρει πιο κοντά τις προοπτικές και τα συμφέροντα και των δύο πλευρών προκειμένου να βρεθεί ένας συμβιβασμός. Την επέκταση των πολυμερών διαπραγματεύσεων ακολούθησε μεγαλύτερη ποικιλία των ατόμων που συμμετέχουν, καθώς και μεγαλύτερη διασύνδεση των διαπραγματευτικών θεμάτων και ρυθμίσεων. Εν όψει συγκρούσεων, μπορεί να γίνει μεσολάβηση, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης εξωτερικών παραγόντων, ειδικά όταν αναζητείται διέξοδος από ορισμένες στρατιωτικές αντιπαραθέσεις. Η διαπραγμάτευση, η οποία ταλαντεύεται μεταξύ συνεργασίας και αντιπαραθέσης, είναι μια κρίσιμη, πανταχού παρούσα πρακτική για τη διεθνή λήψη αποφάσεων και τη μη βίαιη επίλυση διαφορών. Στόχος της είναι να ευθυγραμμίσει τις διαφορετικές απόψεις και στόχους των συμμετεχόντων ώστε να επιτευχθεί μια αμοιβαία αποδεκτή λύση. Με αυτόν τον τρόπο, συνδέεται περίπλοκα με τη διπλωματία (έναν από τους κύριους σκοπούς της), το δίκαιο (παραγωγή έργων με διαφορετικά επίπεδα νομικής εμβέλειας) και το εμπόριο (ο όρος «διαπραγμάτευση» σχετίζεται σημασιολογικά με τη λατινική λέξη για τις επιχειρήσεις ή το εμπόριο.). Το εμπόριο χρησιμοποιείται συχνά στο χώρο εργασίας (συλλογικές διαπραγματεύσεις) και στους επιχειρηματικούς τομείς (συγχωνεύσεις και εξαγορές κ.λπ.). Σε πολλαπλά επίπεδα (από τοπικό σε περιφερειακό έως παγκόσμιο) και σε όλες τις τοποθεσίες (ειρήνη, αφοπλισμός, μη διάδοση, τρομοκρατία, εμπόριο, περιβάλλον, ανθρώπινα δικαιώματα, υγεία κ.λπ.), διεξάγονται ολοένα και πιο εξειδικευμένες διαπραγματεύσεις, με αποτέλεσμα πολυάριθμες διατάξεις των ενδιαφερομένων καθώς οι τελευταίοι συμμετέχουν σε διάφορες συμμαχίες και συνεργασίες και αυξανόμενη αλληλεξάρτηση των σχετικών θεμάτων. Ωστόσο, αυτό δεν συνεπάγεται αυτόματα ότι αυτές οι συνομιλίες εμπλέκουν όλους τους συμμετέχοντες σε σταθερή βάση ή ότι έχουν αντισταθμιστική επιρροή στη δυναμική ισχύος. Η ειρήνη και η λειτουργία του διεθνούς συστήματος εξακολουθούν να αποτελούν αντικείμενο διαπραγματεύσεων μεταξύ των νικητών και να επιβάλλονται στους υποταγμένους (Σύμφωνο της Πιστής Κοινωνίας των Εθνών, Χάρτης του ΟΗΕ κ.λπ.), ενώ οι κατευθυντήριες γραμμές του παγκόσμιου εμπορίου είναι γραμμένες, αναστέλλονται, παραλύονται, και ακυρώνεται από τους κεντρικούς χαρακτήρες.

Λέξεις κλειδιά: διαπραγμάτευση, μεσολάβηση, συμμαχίες, επίλυση διαφορών, μη βίαιες συμφωνίες

Abstract

Negotiation is a method of making decisions to solve a key problem in a civilized way. It has become ubiquitous on the world stage, aiming to bring closer the prospects and interests of both sides in order to find a compromise. The expansion of the multilateral negotiations was followed by a greater variety of participants, as well as a greater interconnection of negotiating issues and arrangements. In the face of conflict, mediation can take place, including the use of external factors, especially when seeking a way out of certain military conflicts. Negotiation, which oscillates between cooperation and confrontation, is a critical, ubiquitous practice for international decision-making and non-violent dispute resolution. Its aim is to align the different views and goals of the participants in order to achieve a mutually acceptable solution. In this way, it is intricately linked to diplomacy (one of its main purposes), law (production of works with different levels of legal scope) and trade (the term "negotiation" is semantically related to the Latin word for business or trade.). Trade is often used in the workplace (collective bargaining) and business (mergers and acquisitions, etc.) at multiple levels (from local to regional to global) and in all locations (peace, disarmament, non-proliferation, terrorism). , trade, environment, human rights, health, etc.), more and more specialized negotiations are taking place, resulting in numerous provisions of the stakeholders as the latter participate in various alliances and collaborations and increasing interdependence of relevant issues. However, this does not automatically mean that these conversations involve all participants on a consistent basis or that they have a compensatory effect on the dynamics of power. The peace and functioning of the international system are still negotiated between the winners and imposed on the subordinates (Pact of the Faithful Nations, UN Charter, etc.), while the guidelines of world trade are written, suspended, are paralyzed, and canceled by the main characters.

Keywords: negotiation, mediation, alliances, dispute resolution, non-violent agreements

Περιεχόμενα

Περίληψη	3
Abstract	4
Εισαγωγή.....	8
Η δέσμευση για ειρηνικό χειρισμό των διεθνών προβλημάτων	9
Η έννοια της διεθνούς διαφοράς.....	11
Διακρίσεις μεταξύ διεθνών διαφορών	11
Συστήματα ειρηνικής επίλυσης διεθνών προβλημάτων.....	12
Το Παγκόσμιο Σύστημα των Ηνωμένων Εθνών της Χάγης για την Επίλυση Διαφορών	12
Στρατηγικές ειρηνικής επίλυσης ζητημάτων	13
Η διαφορά μεταξύ των μη βίαιων στρατηγικών επίλυσης συγκρούσεων	14
Περιφερειακά πλαίσια για την αρμονική επίλυση διεθνών συγκρούσεων	15
Ειδικοί μηχανισμοί αρμονικής επίλυσης διεθνών προβλημάτων	16
Ανάπτυξη ενός πλαισίου για την επιβολή.....	16
Εφαρμογή του Νέου Σχεδίου Σύμβασης και του Πρότυπου Νόμου.....	17
Χαρακτηριστικά Διαπραγμάτευσης	19
Τα οφέλη της διαπραγμάτευσης	20
Τα μειονεκτήματα της διαπραγμάτευσης.....	21
Ο στόχος μιας διαπραγμάτευσης	22
Στυλ διαπραγματεύσεων	22
Διαπραγμάτευση με βάση την ικανότητα/θέση	22
Διαπραγμάτευση με βάση τη συνεργασία/συμφέρον.....	23
Ο ρόλος του δικηγόρου σε μια διαπραγμάτευση.....	23
Διαχείριση Διακρίσεων	25

Διαχείριση Δύσκολης ή Παραπλανητικής Συμπεριφοράς	26
Προετοιμασία για μια αρχική αξιολόγηση της διαπραγμάτευσης	26
Η επαφή με το άλλο μέρος	27
Ανάπτυξη Στρατηγικής και Εκτίμηση Ενδιαφέροντος	27
Διαδικασίες Διαπραγμάτευσης	29
Συνεδρία Διαπραγμάτευσης	29
Καταστατικά - Σχετικές Πολιτικές Θεωρήσεις	30
Πώς λειτουργούν οι διαπραγματεύσεις	31
Βασικοί Παράγοντες Διαπραγμάτευσης	32
Η σημασία της διαπραγμάτευσης στην επίλυση διεθνών διαφορών μεταξύ κρατών	33
Οι πέντε τύποι συμμετρίας και ασυμμετρίας	37
Μελέτες περίπτωσης: ο Γύρος της Ουρουγουάης και η συνάντηση του Σιάτλ: επιδίωξη της ισότητας	43
Η τέταρτη εκδήλωση είναι η συμμετρία/ασυμμετρία συμμετρίας/ασυμμετρίας διαμεσολαβητή-ίσων αποστάσεων	50
Η έκτη εκδήλωση συμμετρίας είναι τα αποτελέσματα ως δίκαιο μερίδιο	52
Διαιτησία και Διαπραγμάτευση ως Μέθοδοι Επίλυσης Διεθνών Διαφορών	53
Διεθνείς νομικές αντιπαραθέσεις	53
Η διαιτησία ως μέθοδος επίλυσης διεθνών διαφορών	54
Αναγνώριση διαιτησίας	55
Πλεονεκτήματα	55
Μειονεκτήματα	56
Μελέτες περίπτωσης	57
Κίνα εναντίον Φιλιππίνων	57
Σλοβενία εναντίον Κροατίας	58
Η Συνθήκη του Σιδηρού Ρήνου	58
Η διαπραγμάτευση ως τεχνική επίλυσης διεθνών διαφορών	59

Αναγνώριση διαπραγμάτευσης.....	59
Πλεονεκτήματα.....	60
Μειονεκτήματα.....	61
Αξιοσημείωτες περιπτώσεις.....	62
Συνεργασία Microsoft-Nokia.....	62
Η Κυπριακή Κρίση.....	62
Η αποσύνθεση των συνομιλιών Βόρειας και Νότιας Κορέας.....	63
Ανάπτυξη ενός παγκόσμιου μηχανισμού διαπραγμάτευσης.....	64
Συμπεράσματα.....	65
Βιβλιογραφικές Αναφορές.....	67

Εισαγωγή

Η διαπραγμάτευση έχει οριστεί ως κάθε είδος άμεσης ή έμμεσης επικοινωνίας κατά την οποία τα αντίπαλα μέρη συζητούν τη μορφή οποιασδήποτε συνεργατικής δράσης που μπορούν να λάβουν για να ελέγξουν και, τελικά, να επιλύσουν το πρόβλημά τους. Οι διαπραγματεύσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την επίλυση ενός παρόντος ζητήματος ή για την παροχή της βάσης για μια μελλοντική σχέση μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών. Η διαπραγμάτευση έχει επίσης ονομαστεί ο «κυρίαρχος τρόπος επίλυσης διαφορών», κάτι που δεν είναι απροσδόκητο λαμβάνοντας υπόψη την παρουσία της σε σχεδόν κάθε πτυχή της καθημερινής ζωής, είτε σε ατομικό, θεσμικό, εθνικό ή παγκόσμιο επίπεδο. Κάθε διαπραγμάτευση είναι ξεχωριστή ως προς το θέμα, τον αριθμό των μερών και τη διαπραγματευτική στρατηγική που χρησιμοποιείται. Δεδομένης της εξέχουσας σημασίας της διαπραγμάτευσης στην καθημερινή ζωή, δεν είναι απροσδόκητο ότι μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε άλλες διαδικασίες επίλυσης συγκρούσεων, όπως η διαμεσολάβηση και οι διασκέψεις επίλυσης διαφορών. Στις 9 Φεβρουαρίου 2018, η Ομάδα Εργασίας II της Επιτροπής των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο ("UNCITRAL") ολοκλήρωσε τις συζητήσεις σχετικά με μια σύμβαση και πρότυπο νόμου για την εφαρμογή των συμφωνιών διευθέτησης που συνήφθησαν μέσω διεθνούς εμπορίου ή διαμεσολάβησης, γεγονός που αποτελεί σημαντικό βήμα προόδου στην επίλυση διεθνών εμπορικών διαφορών. Δεδομένης της συζήτησης σχετικά με τα αυξανόμενα έξοδα και το χρονικό διάστημα που απαιτείται στη διεθνή διαιτησία, έχει δοθεί μεγαλύτερη έμφαση στη διαμεσολάβηση ως μορφή διευθέτησης των συγκρούσεων. Πολλά από τα εμπόδια που σχετίζονται με τη διαιτησία εξαλείφονται με την ευελιξία της διαμεσολάβησης, συμπεριλαμβανομένης της αποφυγής της αποκάλυψης (Κουσούλης, 1996). Ωστόσο, δεν υπάρχει πλήρης νομική δομή για την επιβολή των διεθνών συμφωνιών διευθέτησης μετά τη σύναψη μιας συμφωνίας με τη διαμεσολάβηση. Κατά συνέπεια, τα μέρη αναγκάζονται να επιδιώξουν την επιβολή τέτοιων συμφωνιών στα εθνικά δικαστήρια, κάτι που συχνά αποτελεί παραβίαση συμβατικής αγωγής. Συνεπώς, όταν ένα μέρος σε μια διαμεσολαβούμενη συμφωνία διακανονισμού παραβιάζει τις δεσμεύσεις του ή με άλλο τρόπο αρνείται να σεβαστεί τις διατάξεις της συμφωνίας, το άλλο μέρος πρέπει να κινήσει ανεξάρτητες νομικές

διαδικασίες ή διαδικασίες διαιτησίας για την επιβολή της συμφωνίας. Αυτό ουσιαστικά σήμαινε την έναρξη μιας νέας διαφοράς μετά την επίλυση της προηγούμενης, η οποία είχε ως αποτέλεσμα υψηλότερα έξοδα και καθυστερήσεις. Παρόμοια με τη σύμβαση της Νέας Υόρκης για τη συμφιλίωση και την εκτέλεση των αλλοδαπών διαιτησιακών βραβείων (1958), το νέο σχέδιο σύμβασης και το σχέδιο τροποποιημένου μοντέλου θα αυξήσουν την προβλεψιμότητα των ρυθμίσεων που επιτυγχάνονται μέσω διεθνούς διαμεσολάβησης, δημιουργώντας ένα σαφές και ενιαίο πλαίσιο για την αναγνώριση του διακανονισμού ρυθμίσεις που προκύπτουν από τη διαμεσολάβηση («Σύμβαση της Νέας Υόρκης») (Vucetic, 2016).

Η δέσμευση για ειρηνικό χειρισμό των διεθνών προβλημάτων

Το διεθνές δίκαιο υποχρεώνει τις κυβερνήσεις να επιλύσουν τις διαφορές τους ειρηνικά. Αυτή η απαίτηση υπήρχε ως δήλωση του φυσικού δικαίου από τον 18ο αιώνα. Η συγκεκριμενοποίησή του με κανόνα θετικού δικαίου, από την άλλη, συνέβη στη σύγχρονη εποχή, ιδιαίτερα στο πλαίσιο της παγκόσμιας δομημένης διεθνούς κοινότητας. Ο θεμελιώδης κανόνας που ορίζει την ανάγκη ειρηνικής διευθέτησης διεθνών συγκρούσεων περιλαμβάνεται στο άρθρο 2 παρ. 3 του Χάρτη II, ο οποίος αναφέρει ότι «η διεθνής ειρήνη, ασφάλεια και δικαιοσύνη βρίσκονται σε κίνδυνο». Αυτή η κατανομή της Συμφωνίας, φυσικά, παρέπεμπε μόνο στα «Μέλη» του ΟΗΕ, αλλά το 1970 εγκρίθηκε η «Διακήρυξη για τις αρχές του διεθνούς δικαίου σχετικά με τις φιλικές σχέσεις και τη συνεργασία μεταξύ των κρατών σύμφωνα με τον Χάρτη των Ηνωμένων Εθνών». από τη Γενική Συνέλευση του ΟΗΕ, θεωρήθηκε αρχή του διεθνούς δικαίου των ανθρωπίνων δικαιωμάτων που υποχρεώνει όλες τις χώρες. Ως εκ τούτου, η προαναφερθείσα Διακήρυξη αναφέρει ότι «κάθε κράτος πρέπει να επιλύει τις νομικές του συγκρούσεις με άλλα κράτη ειρηνικά, με τέτοιο τρόπο ώστε να μην τίθεται σε κίνδυνο η διεθνής ειρήνη, ασφάλεια και δικαιοσύνη» (Εταιρία Δικαστικών Μελετών, 2015).

Τελικά, η ίδια δέσμευση επαναλήφθηκε στη Διακήρυξη της Μανίλα (1982), έτσι ώστε κανένα κράτος δεν μπορεί πλέον να την αμφισβητήσει. Η ανάγκη διευθέτησης διεθνών ζητημάτων φιλικά δεν συνεπάγεται ότι οι κυβερνήσεις πρέπει απαραίτητα να διευθετήσουν τις συγκρούσεις μεταξύ τους. Παρόλο που μια διαφωνία είναι παρατεταμένη και συνεχής, δεν συνιστά παραβίαση του διεθνούς δικαίου. Τα κράτη,

από την άλλη πλευρά, έχουν τη δέσμευση να μην θέτουν σε κίνδυνο τη διεθνή ειρήνη, ασφάλεια και δικαιοσύνη ως αποτέλεσμα των συγκρούσεων τους, κάτι που είναι δεδομένο εάν χρησιμοποιηθεί βία. Ως εκ τούτου, η ανάγκη για φιλική επίλυση των διαφωνιών είναι φυσική συνέπεια της απαγόρευσης της χρήσης βίας από τον Χάρτη 4, που αποτελεί επίσημη εγγύηση στο διεθνές δίκαιο. Ο κανόνας που επιβάλλει την ειρηνική επίλυση διεθνών διαφορών συμπληρώνεται στο σύγχρονο διεθνές δίκαιο από μια συλλογή άλλων κανόνων που περιγράφουν τους μηχανισμούς για την επίτευξη ενός τέτοιου σκοπού. Στην εποχή μας, αυτές οι διαδικασίες είναι συχνά θεσμοθετημένες και οργανικές, εντάσσονται δηλαδή σε ένα καλά οργανωμένο πολυεθνικό σύνολο και καθοδηγούνται από εξειδικευμένους φορείς. Αυτό, προφανώς, δεν αποκλείει την ανάπτυξη μη οργανικών διεθνών μηχανισμών διατήρησης της ειρήνης, ιδιαίτερα μεταξύ κρατών και για ορισμένους τύπους συγκρούσεων. Οι δομημένοι μηχανισμοί για την ειρηνική επίλυση διεθνών συγκρούσεων είναι είτε καθολικοί είτε περιφερειακοί. Τα Ηνωμένα Έθνη και οι εξειδικευμένοι οργανισμοί τους έχουν καθολικές ρυθμίσεις ως μέρος της θεσμικής τους δομής. Υπάρχουν διάφοροι περιφερειακοί διεθνείς οργανισμοί και δομές για τις περιφερειακές ειρηνικές διαδικασίες διεθόδεσης των συγκρούσεων (Διακολουκάς, 2019).

Επιπλέον, οι προαναφερθείσες διαδικασίες χωρίζονται σε γενικές, που αναφέρονται σε όλες τις κατηγορίες διεθνών συγκρούσεων, και ειδικές, που αναφέρονται σε συγκεκριμένους τύπους διαφορών, όπως διεθνείς διαφορές που αφορούν το δίκαιο της θάλασσας. Οι υπάρχουσες θεσμικές μορφές ειρηνικής επίλυσης αποτελούν συνέχεια των προηγούμενων προσπαθειών που ανέλαβε η διεθνής κοινότητα σε διάφορες φάσεις της ανάπτυξής της. Τα κομβικά ιστορικά γεγονότα αυτών των προσπαθειών, ωστόσο, συνδέονται με την ανάδυση της διεθνούς δικαιοσύνης. Ασφαλώς, οι μακροχρόνιες θεσμικές στιγμές ειρηνικής επίλυσης των συγκρούσεων, όπως οι Διασκέψεις της Χάγης του 1899 και του 1907, οι Συνθήκες Ειρήνης του 1919 με την ίδρυση του Συνδέσμου και η Γενική Πράξη της Γενεύης του 1928, αποτελούν ορόσημα για τη θεσμοθέτηση της διεθνούς δικαιοσύνης. Αρκεί να αναφέρουμε ότι το πλέγμα της ειρηνικής επίλυσης διεθνών ζητημάτων που υπήρχαν πριν από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ανακατασκευάστηκε το 1945 με την ίδρυση των Ηνωμένων Εθνών. Ο Χάρτης επισημοποίησε μια θεσμική διαδικασία σε αυτόν τον τομέα σε μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι συνέβαινε προηγουμένως, και ο νέος παγκόσμιος

οργανισμός διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στη μεσολάβηση σε διεθνείς διαφορές (Θεοχάρης, 2020).

Η έννοια της διεθνούς διαφοράς

Όταν ένα κράτος απαιτεί από ένα άλλο κράτος να συμπεριφέρεται με συγκεκριμένο τρόπο και το δεύτερο αρνείται το αίτημα του πρώτου, εμφανίζεται μια διεθνής σύγκρουση. Επιπλέον, στην απόφαση το Διεθνές Δικαστήριο Διεθνούς Δικαιοσύνης όρισε τη διεθνή διαφορά ως μια διαφωνία μεταξύ δύο εθνών για ένα νομικό ή πραγματικό ζήτημα, αντίθεση ή διαφορά νομικών θέσεων ή συμφερόντων. Ωστόσο, μια θεμελιώδης διαφωνία μεταξύ δύο κρατών δεν καταλήγει πάντα σε σύγκρουση. Επιπλέον, ακόμη και αν ο αντίδικος αρνηθεί να εκπληρώσει το αίτημα, η διατύπωση της αξίωσης δεν έχει πάντα αυτόν τον αντίκτυπο. Δηλαδή, ο βαθμός ή η διαμάχη πρέπει να θεωρηθεί ότι γεννά μια κατάσταση σύγκρουσης. Δεδομένης της δυναμικής της τρέχουσας διεθνούς κοινωνίας, μια τυπολογία διεθνούς διαφοράς που αγνοεί την υποκειμενική πτυχή θα τείνει να καλύπτει την πλειονότητα των διεθνών σχέσεων με αυτόν τον τρόπο. Καθημερινά, σε πολυάριθμους διεθνείς χώρους, ζευγάρια και ομάδες εθνών είτε διαφωνούν για νομικές θέσεις ή συμφέροντα, είτε απαιτούν συμπεριφορά από άλλα κράτη που δεν επιτυγχάνεται ποτέ. Αυτό δεν σημαίνει ότι οι διεθνείς σχέσεις είναι μια συλλογή ανισοτήτων. Μόνο ένα μικρό μέρος αυτών των συγκρούσεων μπορεί να ταξινομηθεί ως διαφωνίες, επειδή η αντιμετώπισή τους από τα εμπλεκόμενα κράτη διαφέρει ως προς τη σοβαρότητα, τη σημασία και την εκτίμησή τους από τις άλλες. Εκτός από τα προαναφερθέντα, η διαφωνία πρέπει να υφίσταται τη στιγμή που εκδικάζεται το θέμα από το δικαστήριο (Ιωάννου και Περράκης, 2009).

Διακρίσεις μεταξύ διεθνών διαφορών

Οι διαφορές μεταξύ των χωρών δεν είναι ουσιαστικά διακριτές. Με την εμφάνιση της διαιτησίας στις αρχές του εικοστού αιώνα, η θεωρία του διεθνούς δικαίου έθεσε το ερώτημα εάν η νομική επίλυση είναι εφαρμόσιμη σε κάθε είδους διεθνή σύγκρουση ή εάν, αντίθετα, υπάρχουν διαφωνίες που, εξ ορισμού, μπορούν να επιλυθούν μόνο πολιτικά. Αυτό το ζήτημα αντικατοπτρίστηκε από τη διάκριση μεταξύ διεθνών ανισοτήτων δικαίου και πολιτικής αφενός, η οποία περιλαμβανόταν για πρώτη φορά

στο άρθρο 13 του Συνδέσμου της Ένωσης. Επί του παρόντος, η παραπάνω διάκριση αποτελεί μέρος του θετικού δικαίου και έχει προβλεφθεί σε σειρά διεθνών κειμένων, μεταξύ των οποίων: α) το άρθρο 36 παρ. 2 του Χάρτη, το οποίο απαιτεί από το Συμβούλιο Ασφαλείας να θεωρήσει ότι οι νομικές διαφορές πρέπει να παραπέμπονται στο Διεθνές Δικαστήριο για επίλυση, και (β) το άρθρο 36 παράγραφος 2 του καταστατικού, το οποίο ορίζει ότι τα κράτη μπορούν να αναγνωρίσουν την εξουσία του Διεθνούς Δικαστηρίου «πάνω από όλα τα νομικά διαφωνίες», (γ) Το άρθρο 65 παράγραφος 1 του καταστατικού, το οποίο ορίζει ότι το Διεθνές Δικαστήριο μπορεί να γνωμοδοτήσει για «οποιοδήποτε νομικό θέμα» και (δ) το άρθρο 1 της Ευρωπαϊκής Σύμβασης για την Ειρηνική Επίλυση Διαφορών. Δύο από τις βασικές διατάξεις θετικού δικαίου που αναφέρθηκαν παραπάνω, το άρθρο 36 παρ. 2 του καταστατικού και το άρθρο 1 της Ευρωπαϊκής Σύμβασης για την Ειρηνική Διευθέτηση των Συγκρούσεων, παρουσιάζουν μια εύλογα ακριβή απεικόνιση της ευρύτερης κατηγορίας νομικών διαφορών. Αυτοί οι κανονισμοί ορίζουν τις διαφορές ως εκείνες που αφορούν: α) την ερμηνεία μιας διεθνούς συμφωνίας, β) οποιοδήποτε πρόβλημα διεθνούς δικαίου, γ) την παρουσία οποιουδήποτε περιστατικού που θα οδηγήσει σε άμεση παράβαση μιας διεθνούς υποχρέωσης και (δ) το πεδίο εφαρμογής ή βαθμός αμοιβής για παράβαση διεθνούς υποχρέωσης. Οι άμεσες επιχειρησιακές προεκτάσεις της κατηγοριοποίησης των διεθνών συγκρούσεων ως νομικών ή πολιτικών είναι ότι η νομική φύση της διαφοράς αποτελεί προϋπόθεση για την επιλεξιμότητα της προσφυγής που πρέπει να υποβληθεί ενώπιον της αρμόδιας αρχής (Κόμνιος, 2007).

Συστήματα ειρηνικής επίλυσης διεθνών προβλημάτων

Το Παγκόσμιο Σύστημα των Ηνωμένων Εθνών της Χάγης για την Επίλυση Διαφορών

Τα Ηνωμένα Έθνη έχουν μια μεγάλη ποικιλία καθηκόντων για τη διαχείριση διεθνών κρίσεων, τόσο όσον αφορά τον εντοπισμό όσο και την επέμβαση. Για το σκοπό αυτό, εξελίσσεται, ιδίως από το 1990, προληπτική πολιτική για την αντιμετώπιση διεθνών και τοπικών ζητημάτων. Από την άλλη πλευρά, ενεργοποιεί διαδικασίες επίλυσης συγκρούσεων. Η Ύπατη Αρμοστεία των Ηνωμένων Εθνών για τους Πρόσφυγες αναθέτει την ειρηνική επίλυση διεθνών συγκρούσεων στις αρχές του ΟΗΕ, ιδίως στο Συμβούλιο Ασφαλείας, τη Γενική Συνέλευση, τον Γενικό Γραμματέα και τη Διακυβερνητική Διάσκεψη, η οποία λειτουργεί ως το κύριο δικαστικό όργανο του

ΟΗΕ. Ο Χάρτης περιέχει ορισμένες διατάξεις για την κατανομή της εξουσίας των προαναφερόμενων φορέων στη διατήρηση της ειρήνης. Εντοπίζει πρώτα δύο τύπους συγκρούσεων που μπορεί να προκύψουν μεταξύ εθνών: (α) διεθνείς διαφορές, για τις οποίες ο ΟΗΕ είναι υπεύθυνος και έχει την ευθύνη να τις διευθετήσει ειρηνικά, και (β) διαφωνίες για θέματα που εμπίπτουν κατά κύριο λόγο στην εσωτερική αρμοδιότητα ενός κράτους. Δεν χρειάζεται να επιλύονται τέτοιες συγκρούσεις στα όργανα του ΟΗΕ, τα οποία τελικά έχουν καταστεί ανίκανα. Στη συνέχεια, κάνει διάκριση μεταξύ διεθνών διαφορών των οποίων η συνέχιση μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την παγκόσμια σταθερότητα και εκείνων των οποίων η επιμονή είναι απίθανο να έχουν τέτοιες επιπτώσεις. Το σύστημα των Ηνωμένων Εθνών αφορά αποκλειστικά την πρώτη από τις δύο ομάδες που αναφέρονται παραπάνω, και δεν υπάρχει πρόγνωση για τη δεύτερη (Μαργαρίτης και Μαργαρίτη, 2018).

Στρατηγικές ειρηνικής επίλυσης ζητημάτων

Το άρθρο 33 παράγραφος 1 του Χάρτη Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών προσδιορίζει και σκιαγραφεί τους μηχανισμούς με τους οποίους τα κράτη μπορούν να κληθούν από το Συμβούλιο Ασφαλείας να διευθετήσουν τις διαφορές τους ή στους οποίους μπορούν να αναφέρονται μονομερώς. Όπως αναφέρεται στην προηγούμενη ρήτρα, αυτές οι διαδικασίες είναι: α) διαπραγμάτευση, β) έρευνα, γ) διαμεσολάβηση, δ) συμβιβασμός, ε) διαιτησία, στ) δικαστικός συμβιβασμός, ζ) προσφυγή σε περιφερειακούς οργανισμούς και η) επιλεγμένοι άλλοι ειρηνικοί τρόποι από τα μέρη. Αυτός ο κατάλογος δεν συμπεριλαμβάνεται καθώς, σύμφωνα με την ίδια ρήτρα, οι κυβερνήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν οποιαδήποτε άλλα μη βίαια μέτρα της επιλογής τους, όπως άριστες υπηρεσίες. Στο βαθμό που μπορούν να οδηγήσουν στην επίλυση του ζητήματος, οι προαναφερθείσες στρατηγικές ειρηνικής διευθέτησης είναι εξίσου σημαντικές. Με άλλα λόγια, είναι απλώς διαφορετικές μέθοδοι επίλυσης ενός διεθνούς ζητήματος ανάμεσα σε μια ποικιλία άλλων επιλογών. Τα εν λόγω κράτη μπορεί να χρησιμοποιούν μία ή περισσότερες προσεγγίσεις ή ένα συνδυασμό πολλών από αυτές. Οι προσεγγίσεις ειρηνικής επίλυσης είναι ίσες, γεγονός που δείχνει ότι δεν υπάρχει καθήκον να ευνοηθεί ένας τρόπος έναντι του άλλου. Μόνο μια συγκεκριμένη συγκατάθεση μπορεί να εφαρμοστεί μια τέτοια χρονική προτεραιότητα (Μεϊδάνης, (2020).

Η διαφορά μεταξύ των μη βίαιων στρατηγικών επίλυσης συγκρούσεων

Ο Χάρτης δεν κατηγοριοποιεί ούτε καθιερώνει την ισότητα των πολλών τρόπων ειρήνης υπό διαπραγμάτευση. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένες λειτουργικές και δομικές παραλλαγές μεταξύ αυτών των προσεγγίσεων που απαιτούν κατηγοριοποίηση. Ως αποτέλεσμα, τόσο η επιστήμη όσο και η διεθνής πρακτική αναγνωρίζουν ότι οι μέθοδοι ειρηνικής επίλυσης διαφορών εμπίπτουν σε δύο μεγάλες κατηγορίες: α) πολιτικές ή διπλωματικές μεθόδους, οι οποίες περιλαμβάνουν τη διαπραγμάτευση, την έρευνα, τη διαμεσολάβηση, τις καλές υπηρεσίες και τη συνδιαλλαγή. και β) νομικές μεθόδους, που περιλαμβάνουν τη διαιτησία και τον δικαστικό συμβιβασμό. Η προαναφερθείσα διάκριση μεταξύ των δύο ειδών διαδικασιών ειρηνικής επίλυσης συγκρούσεων οφείλεται στο γεγονός ότι η διαιτησία και ο δικαστικός διακανονισμός είναι μοναδικές από τις άλλες προσεγγίσεις. Αντικατοπτρίζουν και επιτελούν έναν βασικό ρόλο του διεθνούς δικαίου, τη δικαστική λειτουργία, η οποία είναι θεμελιώδης σε όλες τις έννομες τάξεις. Ως αποτέλεσμα, συλλέγουν συγκεκριμένες ιδιότητες που χρησιμεύουν ως λειτουργικά κριτήρια για την ένταξη μιας τεχνικής διευθέτησης στη μία ή στην άλλη ομάδα. Τα ακόλουθα είναι τα χαρακτηριστικά των νόμιμων διαύλων που συναντώνται συνήθως: α) Συμφωνία της διαφωνίας εντός ενός σαφώς οριοθετημένου διαδικαστικού πλαισίου, το οποίο θεμελιώνεται είτε από έναν συγγενή είτε από το ίδιο το δικαστήριο κατόπιν κατάλληλης άδειας του συγγενή ή του καταστατικό του συγκεκριμένου διεθνούς δικαστηρίου, β) Επίλυση διαφορών κατά κύριο λόγο βάσει νομικού συστήματος ή σύζευξης τέτοιων πλαισίων. Η ακριβής νομοθεσία που θα εφαρμοστεί σκιαγραφείται για άλλη μια φορά σε μία από τις προαναφερθείσες μεθόδους, γ) Σίγουρα καταλήγει σε κρίση. Απαγορεύεται, δηλαδή η αρνητική κρίση ή το αδιέξοδο, δ) Η ετυμηγορία είναι πάντα τελεσίδικη και δημιουργεί δεδικασμένο. Έτσι, ενώ μια διπλωματική διαδικασία μπορεί να οδηγήσει σε αναφορές, συστάσεις ή σχέδια, μια δικαστική πράξη οδηγεί πάντα σε δικαστική απόφαση που είναι νομικά εκτελεστή, ε) τον νομικό χαρακτήρα του συλλογισμού του διακανονισμού και στ) την ανεξαρτησία των δικαστών, η οποία διασφαλίζει ένα αμερόληπτο συμπέρασμα. Η ανεξαρτησία δεν σημαίνει αποκλεισμό δικαστών της ιθαγένειας των διαδίκων αλλά νοείται κατ' αρχάς ως λειτουργική αποσύνδεση από το Κράτος της εθνικότητας του δικαστή. Πέρα από την παραπάνω λειτουργική διαφορά, οι δύο ομάδες μεθόδων ειρηνικής επίλυσης διαφορών διακρίνονται και από οργανική

άποψη. Έτσι όργανα της διαιτησίας είναι τα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια, ενώ όργανο του δικαστικού διακανονισμού σε οικουμενικό επίπεδο είναι το Διεθνές Δικαστήριο, το οποίο αποτελεί το κύριο δικαστικό όργανο των Ηνωμένων Εθνών, και σε περιφερειακό επίπεδο ορισμένα περιφερειακά δικαστήρια. Αντίστοιχα, όργανα των διπλωματικών μεθόδων ειρηνικής επίλυσης είναι τα κύρια πολιτικά όργανα του ΟΗΕ, ορισμένα επικουρικά όργανα ειρηνικού διακανονισμού καθώς και άτυπα όργανα συνδιαλλαγής (Ν. 4640/2019; Παμπούκης & Τέντες, 2018).

Περιφερειακά πλαίσια για την αρμονική επίλυση διεθνών συγκρούσεων

Υπάρχουν τοπικοί μηχανισμοί για την ειρηνική επίλυση διεθνών συγκρούσεων εκτός από το σύστημα της Οικουμενικής Χάρτας. Αυτά τα συστήματα αποτελούν είτε μέρος περιφερειακών συνθηκών είτε πολυεθνικών συμφωνιών. Επιπλέον, το εφαρμοστέο περιφερειακό πλαίσιο για τη διπλωματική διευθέτηση βασίζεται συχνά σε θεσμική υποδομή και μερικές φορές λειτουργεί αυτόνομα θεσμικής υποστήριξης. Γενικά, οι περισσότερες ιδρυτικές συμφωνίες διεθνών φορέων περιλαμβάνουν διατάξεις που αφορούν τη διευθέτηση διαφορών, με ποικίλους βαθμούς θεσμοθέτησης και οργάνωσης των κατάλληλων πρωτοκόλλων. Η Ευρωπαϊκή Σύμβαση για την Προστασία των Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων και των Θεμελιωδών Ελευθεριών του 1950 λειτουργεί επίσης από την άποψη αυτή. Η παρούσα Συμφωνία απαιτεί το δικό της δικαστικό σύστημα για την αντιμετώπιση συγκρούσεων μεταξύ των συμβαλλόμενων κρατών σχετικά με την εφαρμογή της, μεταξύ άλλων. Τελικά, η Ευρωπαϊκή Κοινότητα/Ένωση διαθέτει έναν ξεχωριστό μηχανισμό διοικητικής επίλυσης συγκρούσεων. Οι ιδρυτικές συνθήκες ίδρυσαν ένα δικαστικό όργανο, το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, το οποίο έχει αρμοδιότητα να εξετάζει τις διαφωνίες μεταξύ των κρατών μελών της Ένωσης σχετικά με την εφαρμογή και την ερμηνεία της κοινοτικής νομοθεσίας, μεταξύ άλλων. Σε άλλες ηπείρους, ο Οργανισμός Αμερικανικών Κρατών (1948), η Αμερικανική Σύμβαση για τα Ανθρώπινα Δικαιώματα (1969), ο Οργανισμός Αφρικανικής Ενότητας (1963), και η Αφρικανική Ένωση, ο Οργανισμός για την Ασφάλεια και τη Συνεργασία στην Ευρώπη, NAFTA (1992) και η MERCOSUR διαθέτουν πλαίσια για ειρηνική επίλυση διαφορών. Η αντίθεση μεταξύ πολιτικών και νομικών τρόπων λύσης μέσω διαπραγματεύσεων είναι σαφώς καθορισμένη σε πλαίσια, όπως συμβαίνει στο καθολικό σύστημα του ΟΗΕ. Το καθεστώς αυτών των δύο ομάδων εντός του

συγκεκριμένου περιφερειακού συστήματος καθορίζεται από τους νομικούς κανόνες. Περιστασιακά οι πολιτικές (διπλωματικές) διαδικασίες είναι οι μόνες διαθέσιμες, ενώ άλλες φορές προέχει η νομική επίλυση (Ποδηματά, 2018).

Ειδικοί μηχανισμοί αρμονικής επίλυσης διεθνών προβλημάτων

Ορισμένες παγκόσμιες συμφωνίες κωδικοποίησης ενσωματώνουν ειδικές μεθόδους για την αρμονική επίλυση διεθνών διαφορών. Πρωτόκολλα για την ειρηνική επίλυση διαφορών συνοδεύουν τη Σύμβαση της Βιέννης για τις Διπλωματικές Σχέσεις (1961) και τη Σύμβαση της Βιέννης για τις Προξενικές Σχέσεις (1963). Τα πρωτόκολλα όχι μόνο καθιέρωσαν την υποχρεωτική αρχή του Διεθνούς Δικαστηρίου αλλά προβλέπουν επίσης διαδικασίες συνδιαλλαγής και διαιτησίας. Μια διάταξη για την επίλυση διαφορών, τη διαιτησία και τη συνδιαλλαγή περιλαμβάνεται επίσης στη Σύμβαση της Βιέννης για το Δίκαιο των Συνθηκών. Το άρθρο ορίζει την υποχρεωτική εξουσία του Διεθνούς Δικαστηρίου για συγκεκριμένα θέματα, καθώς και την επιλογή παραπομπής της δικαστικής διαφοράς ή του συμβιβασμού. Ενώ πολλά από τα θεμελιώδη άρθρα αυτής της συμφωνίας παγιώνουν μακροχρόνιες πρακτικές, η πλειονότητα των μέτρων για την επίλυση συγκρούσεων είναι νέα και ασυνήθιστα (Ραβανός, 2019).

Ανάπτυξη ενός πλαισίου για την επιβολή

Η διεθνής επιχειρηματική διαιτησία έχει συχνά επιλεγεί έναντι της διεθνούς διαμεσολάβησης. Αυτό οφείλεται πιθανότατα στη Σύμβαση της Νέας Υόρκης, η οποία θεσπίζει μια προβλέψιμη δομή για την αναγνώριση και την εφαρμογή συμφωνιών και ετυμηγοριών διαιτησίας. Στις διαιτητικές αποφάσεις παρέχεται η ίδια προστασία με τις αποφάσεις των εθνικών δικαστηρίων βάσει της Σύμβασης της Νέας Υόρκης και οι συμφωνίες για τη διαιτησία τυγχάνουν αντιστάθμισης. Ομοίως, έχουν γίνει προσπάθειες για την εκτέλεση και την αναγνώριση δικαστικών αποφάσεων που προκύπτουν από εσωτερικές διαφορές. Η Διάσκεψη της Χάγης για το Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο προς τη σύνταξη μιας διεθνούς συμφωνίας που θα επέτρεπε τις αποφάσεις που εκδίδονται από δικαστήρια μιας χώρας να αναγνωρίζονται και να εκτελούνται σε μια άλλη. Το πιο πρόσφατο σχέδιο

της σύμβασης ολοκληρώθηκε μόλις λίγους μήνες νωρίτερα, τον Νοέμβριο του 2017, κατά τη διάρκεια της πιο πρόσφατης διάσκεψης της Ειδικής Επιτροπής για την Αναγνώριση και την Επιβολή των Ξένων Αποφάσεων, η οποία εκπροσωπήθηκε από 180 μέλη από 57 χώρες (Τίτσιας, 2010).

Το τρέχον σχέδιο συμφωνίας και το προτεινόμενο τροποποιημένο πρότυπο νομοθεσίας θα αρχίσουν να θέτουν τη διαμεσολάβηση σε ίσο έδαφος με τη διαιτησία ως μέθοδο διεθνούς επίλυσης συγκρούσεων, δημιουργώντας ένα συνεπές πλαίσιο επιβολής για τις διεθνείς συμφωνίες διευθέτησης. Στην πραγματικότητα, επειδή η διαμεσολάβηση είναι συχνά λιγότερο δαπανηρή και ταχύτερη από τη διαιτησία, τα μέρη μπορούν να επιλέξουν να μεσολαβήσουν στα ζητήματά τους μόλις επικυρωθεί η νομοθεσία για το πρότυπο της σύμβασης. Ενδέχεται να προτιμούν να το κάνουν επειδή τους δίνει ηρεμία ότι οι συμφωνίες τους μπορούν να εφαρμοστούν γρήγορα χωρίς να χρειάζεται να καταφύγουν σε παρατεταμένη υπόθεση παραβίασης της σύμβασης στο δικαστήριο όπου επιθυμούν να επιβάλουν τη συμφωνία (Χαμηλοθώρας, 2000).

Εφαρμογή του Νέου Σχεδίου Σύμβασης και του Πρότυπου Νόμου

Η σύμβαση και το πρότυπο δίκαιο έχουν συνταχθεί για να εφαρμόζονται σε όλες τις διεθνείς συμφωνίες που προκύπτουν από διαμεσολάβηση και έχουν υπογραφεί γραπτώς από τα μέρη για την επίλυση εμπορικών διαφορών, εκτός από εκείνες που προκύπτουν από συναλλαγές για προσωπικούς, οικογενειακούς ή οικιακούς σκοπούς, οικογενειακά ή κληρονομικά θέματα ή εργατικό δίκαιο θέματα. Επιπλέον, εάν γίνουν δεκτά, τα μέσα δεν θα καλύπτουν συμφωνίες διακανονισμού που έχουν επικυρωθεί από δικαστήριο ή έχουν συναφθεί κατά τη διάρκεια δικαστικών διαδικασιών ή εκείνες που έχουν καταγραφεί και είναι εκτελεστικές ως διαιτητικές αποφάσεις. Η φύση των διακανονισμών ή των συμβατικών υποχρεώσεων που μπορούν να ενσωματωθούν σε διεθνείς συμφωνίες προκειμένου να εφαρμοστεί η σύμβαση και το πρότυπο δίκαιο είναι απεριόριστη. Ως αποτέλεσμα, η συμφωνία μπορεί να περιλαμβάνει τόσο νομισματικά όσο και μη νομισματικά ένδικα μέσα. Για την επιβολή της εκτέλεσης μιας διαμεσολαβούμενης συμφωνίας διακανονισμού, τα μέρη πρέπει να προσκομίσουν τη γραπτή συμφωνία διακανονισμού καθώς και αποδεικτικά στοιχεία ότι η συμφωνία επιτεύχθηκε μέσω διεθνούς διαμεσολάβησης στην αρμόδια

αρχή ενός Συμβαλλόμενου Κράτους. Ως αποτέλεσμα, κάθε Συμβαλλόμενο Κράτος αναμένεται να επιβάλει τις συμφωνίες διακανονισμού σύμφωνα με τις δικές του διαδικαστικές διαδικασίες και τη διατύπωση των πράξεων (Born, 2014).

Η Σύμβαση επιτρέπει στα Κράτη Μέρη να τροποποιήσουν τη συμμετοχή τους εκφράζοντας ιδιαίτερες ανησυχίες ή αργότερα αποχωρώντας από τη Συμφωνία με επίσημη γραπτή ειδοποίηση. Μετά την επικύρωση της σύμβασης, ένα Συμβαλλόμενο Κράτος αναμένεται να εφαρμόσει συμφωνίες διακανονισμού σύμφωνα με τους δικούς του εσωτερικούς κανονισμούς καθώς και με τις περιστάσεις που αναφέρονται στη σύμβαση και την τυπική νομοθεσία. Η προτεινόμενη συμφωνία και το επικαιροποιημένο υπόδειγμα νόμου, όπως η Σύμβαση της Νέας Υόρκης, θεσπίζουν πολλούς περιορισμένους λόγους για δικαστικό έλεγχο και μη αναγνώριση μιας συμφωνίας διακανονισμού. Δύο από αυτά τα επιχειρήματα μπορούν να επικαλεστούν το δικαστήριο ή άλλη αρμόδια αρχή του Συμβαλλόμενου Κράτους που επιδιώκει να επιβάλει τη συμφωνία. Οι λόγοι αυτοί περιγράφουν εάν το αντικείμενο της διαφοράς δεν επιδέχεται επίλυσης μέσω διαμεσολάβησης σύμφωνα με το εσωτερικό δίκαιο του Συμβαλλόμενου Κράτους ή εάν η επιδίκαση ένδικων μέσων βάσει της συμφωνίας θα ήταν ασυμβίβαστη με τη δημόσια τάξη του Συμβαλλόμενου Κράτους. Τα πρόσθετα ζητήματα έχουν πραγματικό χαρακτήρα και εξαρτώνται από το πώς αναπτύχθηκε ή δομήθηκε η συμφωνία διακανονισμού (Bantekas & Brunel University, 2015). Επιπλέον, αυτοί οι λόγοι πρέπει να αναφέρονται από το μέρος εναντίον του οποίου επιδιώκεται να εφαρμοστεί η συμφωνία διακανονισμού και αυτό το μέρος πρέπει να αποδείξει ότι ένα μέρος στη συμφωνία διακανονισμού ήταν αναρμόδιο, η συμφωνία διακανονισμού είναι άκυρη, ανενεργή ή ανίκανη να εκτελεστεί σύμφωνα με τη νομοθεσία στην οποία υπόκειται η συμφωνία ή ελλείπει σχετικής ένδειξης, σύμφωνα με το δίκαιο που κρίνεται εφαρμοστέο από την αρμόδια αρχή του Συμβαλλόμενου Κράτους στο οποίο επιδιώκεται να εφαρμοστεί η συμφωνία ή έχουν εκπληρωθεί οι υποχρεώσεις της συμφωνίας διακανονισμού. Ο προτεινόμενος διακανονισμός δεν είναι δεσμευτικός ή οριστικός, υπό όρους, έτσι ώστε οι υποχρεώσεις στη συμφωνία διακανονισμού του μέρους έναντι του οποίου γίνεται επίκληση της συμφωνίας διακανονισμού δεν έχουν ακόμη προκύψει ή έχει τροποποιηθεί στη συνέχεια ή δεν μπορεί να επιβληθεί με άλλο τρόπο επειδή δεν είναι σαφές και κατανοητό και υπήρξε σοβαρή παραβίαση από το διαμεσολαβητή των προτύπων που ισχύουν για το διαμεσολαβητή ή τη διαμεσολάβηση, χωρίς τα οποία αυτό το μέρος δεν θα είχε

συμμετάσχει στη διαμεσολάβηση. Υπήρξε αποτυχία του διαμεσολαβητή να αποκαλύψει στα μέρη παράγοντες που δημιουργούν θεμιτές υποψίες σχετικά με την αμεροληψία ή την ανεξαρτησία του διαμεσολαβητή, και αυτή η αποτυχία είχε μεγάλη επιρροή σε ένα μέρος, το οποίο δεν θα είχε συνάψει τη συμφωνία διευθέτησης εάν δεν είχε συμβεί αυτή η αποτυχία (Brown & Marriott, 2011).

Χαρακτηριστικά Διαπραγμάτευσης

Κανένα μέρος δεν είναι υποχρεωμένο να συμμετάσχει σε μια διαπραγμάτευση. Τα μέρη μπορούν να αποδεχτούν ή να απορρίψουν το αποτέλεσμα των συνομιλιών και να αποσυρθούν ανά πάσα στιγμή καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας. Τα μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν απευθείας ή να προσλάβουν κάποιον για να τα εκπροσωπήσει, όπως ένα μέλος της οικογένειας, φίλο, δικηγόρο ή άλλο επαγγελματία (Cata, 2015).

Διμερή / Πολυμερή: Οι συζητήσεις μπορεί να περιλαμβάνουν δύο, τρία ή δεκάδες μέρη. Μπορούν να αποτελούνται από άτομα που προσπαθούν για παράδειγμα να πουλήσουν ένα σπίτι σε συνομιλίες που περιλαμβάνουν αξιωματούχους από πολλά κράτη (για παράδειγμα, τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (ΠΟΕ)) (Chahine et al., 2020).

Μη δικαστική: Στη διαπραγμάτευση εμπλέκονται μόνο τα μέρη. Η επίλυση μιας διαπραγμάτευσης επιτυγχάνεται από τους ίδιους τους συμμετέχοντες, χωρίς την ανάγκη ουδέτερου τρίτου μέρους. Η διαπραγμάτευση είναι μια άτυπη διαδικασία χωρίς καθορισμένους κανόνες. Τα μέρη είναι ελεύθερα να θεσπίσουν όποιους κανόνες επιλέξουν. Στην πράξη, θα αποφασίσουν για ζητήματα όπως το θέμα, ο χρόνος και η τοποθεσία των συζητήσεων. Μπορούν να συζητηθούν πρόσθετα ζητήματα, όπως το απόρρητο, ο αριθμός των διαπραγματευτικών συναντήσεων που συμφωνήθηκαν από τα μέρη και ποια αρχεία μπορούν να χρησιμοποιηθούν (Chahine et al., 2020).

Εμπιστευτική: Τα μέρη έχουν τη δυνατότητα να διαπραγματεύονται δημόσια ή διακριτικά. Οι κυβερνητικές διαπραγματεύσεις θα δεσμεύονται από τα κριτήρια εμπιστευτικότητας που περιγράφονται στον νόμο περί πρόσβασης στις πληροφορίες και στον νόμο περί ιδιωτικότητας. Το Γραφείο Πολιτικής Δίκης του Υπουργείου Δικαιοσύνης περιέχει ευρείες πληροφορίες σχετικά με τον εμπιστευτικό χαρακτήρα

των επικοινωνιών μεταξύ δικηγόρου και πελάτη κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων (Chahine et al., 2020).

Ευέλικτη: Οι απόψεις των μερών καθορίζουν τις απαιτήσεις μιας διαπραγμάτευσης. Τα μέρη μπορούν να καθορίσουν όχι μόνο ποια προβλήματα ή ζητήματα θα είναι ο στόχος των συνομιλιών, αλλά και εάν θα χρησιμοποιήσουν μια στρατηγική διαπραγμάτευσης στάσης ή μια στρατηγική διαπραγμάτευσης με βάση το συμφέρον (Chahine et al., 2020).

Τα οφέλη της διαπραγμάτευσης

Η διαπραγμάτευση είναι ίσως ο πιο ευέλικτος τύπος επίλυσης συγκρούσεων όσον αφορά τη διαδικασία, διότι περιλαμβάνει μόνο τα μέρη που ενδιαφέρονται για το θέμα και τους εκπροσώπους τους, εάν υπάρχουν. Τα μέρη επιτρέπεται να προσαρμόσουν τις συζητήσεις στα δικά τους συμφέροντα, όπως η δημιουργία της ατζέντας, η επιλογή της πλατφόρμας (δημόσιας ή ιδιωτικής) και ο ορισμός των συμμετεχόντων. Με την εγγύηση ότι όλα τα μέρη έχουν εκφράσει την ετοιμότητά τους να συμμετάσχουν και ότι υπάρχουν επαρκή μέτρα για τον μετριασμό των διαφορών στη διαδικασία διαπραγμάτευσης (δηλαδή, μια ανισορροπία ισχύος μεταξύ των μερών), οι πιθανότητες να γίνει συμβιβασμός σε όλα τα μέτωπα αυξάνονται. Η διαπραγμάτευση, όπως κάθε μέσο επίλυσης διαφορών, δεν μπορεί να εξασφαλίσει τον θρίαμβο ενός μέρους. Αρκετοί ειδικοί, ωστόσο, πιστεύουν ότι όταν τα μέρη χρησιμοποιούν μια προσέγγιση που βασίζεται στο συμφέρον και όχι στη θέση, οι συνομιλίες είναι πιο πιθανό να πετύχουν. Μια συμφωνία που είναι σε ευθυγράμμιση με τους στόχους των μερών φαίνεται να είναι πιο πιθανό να επιτευχθεί εάν επικεντρωθούν στις αμοιβαίες επιθυμίες και στόχους τους και χρησιμοποιούν μεθόδους όπως αντικειμενικά πρότυπα. Αυτή είναι γνωστή ως στρατηγική "win-win" (Chamberlain, Walters & Rainer, 2020).

Η διαπραγμάτευση είναι μια εντελώς προαιρετική δραστηριότητα. Κανείς δεν υποχρεούται να συμμετέχει σε συζητήσεις αν δεν το επιθυμεί. Δε χρειάζεται να χρησιμοποιηθεί ουδέτερο τρίτο μέρος. Αυτό είναι απαραίτητο όταν κανένα από τα μέρη δεν επιθυμεί να συμπεριλάβει άλλα μέρη στη διαδικασία, όπως όταν το θέμα που πρέπει να εξεταστεί ή η σύγκρουση που πρόκειται να διευθετηθεί είναι ιδιαίτερα ευαίσθητο. Παρά τα πορίσματα ορισμένων νομικών συστημάτων, όπως τα

δικαστήρια, ο διακανονισμός μιας συναλλαγής δεσμεύει αποκλειστικά τα μέρη της συναλλαγής. Φυσικά, η ρύθμιση δεν θα πρέπει να είναι παράνομη (π.χ. μια εγκληματική συμφωνία θα ήταν παράνομη και επομένως άκυρη για λόγους δημόσιας τάξης). Εφόσον τα μέρη δεσμευτούν με καλή πίστη, θα μπορέσουν να καταλήξουν σε συμφωνία που θα σέβεται τους στόχους τους. Μόνο όταν επιτευχθεί μια διευθέτηση, οι διαπραγματεύσεις μπορούν να βοηθήσουν στη διατήρηση και, σε ορισμένες περιπτώσεις, ακόμη και στην ενίσχυση της σύνδεσης μεταξύ των μερών. Η διαπραγμάτευση, αντί της αντιπαράθεσης, μπορεί να είναι λιγότερο δαπανηρή για τα μέρη και να οδηγήσει στον περιορισμό των καθυστερήσεων (Daouda, 2016).

Τα μειονεκτήματα της διαπραγμάτευσης

Μια συγκεκριμένη διαπραγμάτευση μπορεί να οδηγήσει σε ένα επιτυχημένο αποτέλεσμα. Ωστόσο, τα μέρη μπορεί να έχουν άνιση εξουσία, θέτοντας τα ασθενέστερα εξ αυτών σε μειονεκτική θέση. Όταν ένα μέρος που έχει κερδίσει μερίδιο στην έκβαση της διαμάχης αποκλείεται ή υποεκπροσωπείται στη δίκη, η αξία της συμφωνίας μειώνεται, καθιστώντας την επιρρεπή στις μελλοντικές προκλήσεις. Παρόλο που το περιεχόμενο της συμφωνίας είναι άψογο, η συμφωνία μπορεί να γίνει αντιληπτή ως μεροληπτική από ένα μέλος ή εκείνους εκτός της διαδικασίας, δεδομένης της έλλειψης ασφάλειας καθ' όλη τη διάρκεια της διπλωματικής διαδικασίας. Μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση προϋποθέτει ότι κάθε μέρος καθορίζει τους διαπραγματευτικούς του στόχους. Η αβεβαιότητα σχετικά με τους περιορισμούς της διαπραγματευτικής αρχής ενός μέρους εμποδίζει αυτό το μέρος να συμμετάσχει αποτελεσματικά στη διαδικασία διαπραγμάτευσης. Ελλείψει ουδέτερου διαιτητή, τα μέρη ενδέχεται να μην είναι σε θέση να επιτύχουν μια διευθέτηση, δεδομένου ότι εξακολουθούν να μην μπορούν να αναγνωρίσουν τους κινδύνους που ελλοχεύουν και δεν προχωρούν από μόνα τους προς μια διευθέτηση. Ελλείψει ουδέτερου τρίτου μέρους, το ένα μέρος μπορεί να παρακινηθεί να εκμεταλλευτεί το άλλο. Κανείς δεν μπορεί να εξαναγκαστεί να συνεχίσει τις διαπραγματεύσεις. Οποιοσδήποτε επιδιώκει να διακόψει τις διαδικασίες μπορεί να το κάνει ανά πάσα στιγμή καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας, ανεξάρτητα από τον χρόνο, τον κόπο ή τα χρήματα που έχουν προϋπολογίσει το αντίπαλο μέρος ή τα μέρη (Dendorfer-Ditges & Whilheim, 2017 ; Horowitz, 2009).

Ορισμένα θέματα ή ανησυχίες είναι απολύτως αδιαμφισβήτητα. Δεν υπάρχει ουσιαστικά καμία πιθανότητα επίτευξης συμφωνίας εάν τα μέρη διχάζονται από αντίθετες έννοιες ή απόψεις που παρέχουν ελάχιστη ή καθόλου δυνατότητα για αμοιβαίο συμβιβασμό και καμία αποφασιστικότητα για τέτοιους συμβιβασμούς. Η διαπραγματευτική διαδικασία δεν μπορεί να εξασφαλίσει την ειλικρίνεια ή την αξιοπιστία κανενός από τα μέρη. Η διαπραγμάτευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να αποτρέψει ένα άλλο μέρος από το να διεκδικήσει τα δικαιώματά του (π.χ. μέσω αγωγής ή διαιτησίας) (Gaultier, 2013).

Ο στόχος μιας διαπραγμάτευσης

Οι διαπραγματεύσεις επιτρέπουν στα μέρη να καταλήξουν σε συμφωνία που είναι αμοιβαία επωφελής. Τα μέρη πρέπει να συμφωνήσουν για τις ακριβείς παραμέτρους της συμφωνίας, οι οποίες μπορεί να είναι τόσο πλατιές ή λεπτομερείς όσο επιλέγουν τα μέρη. Μια συμφωνία μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την τεκμηρίωση μιας διευθέτησης κατόπιν διαπραγμάτευσης. Έχει την ισχύ της σύμβασης μεταξύ των μερών μόλις υπογραφεί. Εάν η διευθέτηση επιτευχθεί στο πλαίσιο δικαστικής διαφοράς, τα μέρη μπορούν να επιλέξουν να την καταχωρήσουν στο δικαστήριο σύμφωνα με τους ισχύοντες κανόνες πρακτικής (Kourtis, 2013).

Στυλ διαπραγματεύσεων

Παρόλο που η ορολογία μπορεί να διαφέρει από τον ένα σχολιαστή στον άλλο, οι προσεγγίσεις διαπραγμάτευσης μπορούν να ταξινομηθούν ευρέως σε δύο τύπους:

Διαπραγμάτευση με βάση την ικανότητα/θέση

Στο ανταγωνιστικό μοντέλο, τα μέρη προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τις αποδόσεις τους το ένα σε βάρος του άλλου, θα χρησιμοποιήσουν μια ποικιλία τακτικών για να το πράξουν και θα αγνοήσουν τα συμφέροντα του άλλου μέρους ή των μερών, εκτός εάν προωθούν τον δικό τους στόχο της μεγιστοποίησης επιστρέφει. Οι ανταγωνιστικές διαπραγματεύσεις επικρίθηκαν επειδή επικεντρώνονται σε συγκεκριμένες θέσεις αντί να επιδιώκουν να εξακριβώσουν τα πραγματικά συμφέροντα των μερών. Το ανταγωνιστικό παράδειγμα έχει επικριθεί για την

ενθάρρυνση του συντηρητισμού και την υπονόμευση της αμοιβαίας εμπιστοσύνης που είναι απαραίτητη για τη συνεργασία (Lagerberg & Mistelis, 2013).

Διαπραγμάτευση με βάση τη συνεργασία/συμφέρον

Η υπόθεση της συνεργασίας ή της διαπραγμάτευσης επίλυσης προβλημάτων είναι ότι οι συζητήσεις δε χρειάζεται να θεωρηθούν ως σενάριο «μηδενικού αθροίσματος», δηλαδή τα οφέλη της μιας πλευράς στη διαπραγμάτευση δε χρειάζεται να αποβούν σε βάρος της άλλης πλευράς. Τονίζεται η σημασία των κοινών ενδιαφερόντων και στόχων, όπως και η χρήση αντικειμενικής προσέγγισης, και στόχος των συνομιλιών είναι να επιτευχθεί ένα ισορροπημένο και αμοιβαία αποδεκτό αποτέλεσμα (Moses, 2017).

Τα τελευταία χρόνια, η μέθοδος διαπραγμάτευσης βάσει αρχών της συνεργατικής διαπραγμάτευσης έχει αποκτήσει ευρεία αποδοχή. Οι υποστηρικτές της διαπραγμάτευσης βάσει αρχών υποστηρίζουν ότι η διαπραγμάτευση για καθιερωμένες θέσεις μπορεί να οδηγήσει σε περιστάσεις στις οποίες τα μέρη είναι είτε πεισματικά ("σκληρές διαπραγματεύσεις") είτε είναι πρόθυμα να αποδεχτούν μονομερείς απώλειες ("ήπια διαπραγμάτευση") προκειμένου να επιτευχθεί συμφωνία. Η βασική διαπραγμάτευση, η οποία στοχεύει στην εξισορρόπηση των συμφερόντων πίσω από αυτές τις θέσεις, βοηθά τα μέρη να καταλήξουν σε συμφωνία και να αποφύγουν τις παγίδες που συνδέονται με τις σκληρές και ήπιες διαπραγματεύσεις. Αυτός ο τύπος διαπραγμάτευσης γίνεται όλο και πιο δημοφιλής (Prieto, de los Mozos, 2011).

Ο ρόλος του δικηγόρου σε μια διαπραγμάτευση

Με απλά λόγια, η δουλειά ενός διαπραγματευτή είναι να προωθεί τα συμφέροντα του μέρους που εκπροσωπεί προκειμένου να βγάλει το καλύτερο δυνατό συμπέρασμα. Τα καθήκοντα ενός διαπραγματευτή θα ποικίλλουν, με βάση την εντολή που του ανατίθεται από το μέρος, πέρα από αυτή τη θεμελιώδη περιγραφή. Δύο ή περισσότερα μέρη συνεργάζονται για να συνάψουν μια συμφωνία στο πιο βασικό είδος διαπραγμάτευσης. Ωστόσο, τα μέρη μπορούν να επιλέξουν εκπροσώπους που θα ενεργούν για λογαριασμό τους. Μέλη ή αξιωματούχοι που ορίζονται από αυτό το μέρος ή τρίτα μέρη (π.χ. ειδικοί επίλυσης συγκρούσεων, δικηγόροι, διαπραγματευτές

εργασίας κ.λπ.) των οποίων η πείρα έχει ανατεθεί από τα μέρη λόγω της διαπραγματευτικής τους δεινότητας αποτελούν παραδείγματα αυτών των εκπροσώπων (Strong, 2015).

Ο ρόλος των δικηγόρων σε μια διαπραγμάτευση θα διαφέρει ανάλογα με τις συνθήκες και το στόχο της διαπραγματευτικής ομάδας. Ο βαθμός στον οποίο ο δικαστικός σύμβουλος θα συμμετάσχει στις διαπραγματεύσεις θα καθοριστεί από διάφορους παράγοντες, συμπεριλαμβανομένου του εάν διακυβεύονται νομικά ζητήματα ή ζητήματα ανάμεικτων γεγονότων και δικαίου, καθώς και από το εάν το τμήμα πελατών απαιτεί ή απλώς επιθυμεί ο δικαστικός σύμβουλος να συμμετέχει ενεργά στις διαπραγματεύσεις. Οι σύμβουλοι σε μονάδες νομικών υπηρεσιών, για παράδειγμα, συνεργάζονται με και για λογαριασμό των πελατών τους για να υπερασπιστούν τα συμφέροντά τους σε διάφορες καταστάσεις, όπως τη δημιουργία συμβατικών ρυθμίσεων για την ανάπτυξη ενός έργου, για παράδειγμα. Σε άλλες περιπτώσεις, ο σύμβουλος θα διαχειρίζεται αρχεία, όπως οι εν εξελίξει δικαστικές διαφορές, και μπορεί να συμμετέχει πλήρως σε συνομιλίες, όπως διαπραγματεύσεις αγωγής. Όταν διαπραγματεύεται για λογαριασμό πελάτη, ο σύμβουλος πρέπει να επαληθεύει ότι η διαπραγματευτική του στάση δεν έρχεται σε σύγκρουση με την εντολή του πελάτη. Αυτό επιτυγχάνεται καλύτερα ακολουθώντας τις οδηγίες του πελάτη και επικοινωνώντας μαζί του σε συχνή βάση. Τα τμήματα πελατών μπορούν επίσης να ζητήσουν από τους δικηγόρους του δικαστηρίου να συμμετέχουν ως μέλος της ομάδας διαπραγμάτευσης κατά καιρούς. Εάν ο πελάτης είναι παρών στις συζητήσεις, ο σύμβουλος πρέπει να αξιολογήσει εάν ο πελάτης θα συμμετάσχει πραγματικά στις διαπραγματεύσεις εκ των προτέρων (Steele, 2007).

Είναι σημαντικό για την επίτευξη των συνομιλιών να μην υπάρχουν πραγματικές ή ευδιάκριτες διαφορές μεταξύ των επιχειρημάτων που προβάλλουν οι δικηγόροι και εκείνων που προβάλλονται από τον πελάτη. Για να αποφευχθούν τέτοιες αποκαλύψεις, ο σύμβουλος και ο πελάτης θα πρέπει να εξηγήσουν τις αντίστοιχες εντολές τους και να αναπτύξουν μια στρατηγική διαπραγμάτευσης που θα είναι κοινή και από τα δύο μέρη. Η επιλογή του τρόπου διαπραγμάτευσης είναι επίσης σημαντική, επειδή ένας ανταγωνιστικός διαπραγματευτής θα θεωρήσει τη διαπραγμάτευση μόνο ως προς την αύξηση των δικών του συμφερόντων και θα διεξάγει τις συζητήσεις ανάλογα. Ο συνεργάσιμος διαπραγματευτής, από την άλλη πλευρά, θα δει τις δυσκολίες από μια εντελώς διαφορετική οπτική γωνία και θα

προσπαθήσει να βρει κοινό έδαφος με τον ομόλογό του. Αν και το καθήκον του συμβούλου ποικίλλει ανάλογα με τις συνθήκες των συνομιλιών, αυτός ή αυτή περιορίζεται συνεχώς από ηθικά πρότυπα. Ο Κώδικας Επαγγελματικής Συμπεριφοράς του Δικηγορικού Συλλόγου, για παράδειγμα, ορίζει ότι ο δικηγόρος πρέπει να αντιμετωπίζει το δικαστήριο με ευγένεια και σεβασμό και πρέπει να εκπροσωπεί τον πελάτη άφοβα, έντιμα και εντός των ορίων του νόμου. Οι σύμβουλοι του Υπουργείου Δικαιοσύνης υποχρεούνται επίσης από τις απαιτήσεις του Νόμου του Υπουργείου Δικαιοσύνης, καθώς και από σχετικές οδηγίες και κανόνες που περιγράφουν τον αποδεκτό ρόλο για τον δικαστικό σύμβουλο. Η Πολιτική Συμβάσεων του Υπουργείου Οικονομικών, η οποία απαριθμεί τις συνομιλίες ως μια μέθοδο επίλυσης συμβατικών προβλημάτων, είναι αξιοσημείωτη. Οι αναθέτουσες αρχές θα πρέπει να δημιουργήσουν μηχανισμούς για να εξασφαλίσουν ότι τα ανεπίλυτα ζητήματα προωθούνται γρήγορα σε ένα καθορισμένο ανώτερο επίπεδο στο τμήμα ή την υπηρεσία για προσδιορισμό κι ότι η απόφαση διαβιβάζεται γρήγορα στον ανάδοχο, ώστε ο ανάδοχος να μπορεί να προβεί σε πρόσθετα μέτρα εάν χρειαστεί. Ο σύμβουλος θα πρέπει επίσης να είναι εξοικειωμένος με οποιεσδήποτε άλλες νομικές και κρατικές υποχρεώσεις πολιτικής, όπως ο νόμος περί ελευθερίας της πληροφόρησης, ο νόμος περί ιδιωτικότητας και ο νόμος περί επίσημων γλωσσών (Latham & Watkins, 2019).

Διαχείριση Διακρίσεων

Η έννοια του αμοιβαίου σεβασμού βρίσκεται στο επίκεντρο κάθε επιτυχημένης συνεργασίας. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα κατά τις διαπραγματεύσεις, καθώς οι πολιτισμικές ή/και γλωσσικές διαφορές μεταξύ των μερών ενδέχεται να οδηγήσουν σε παρεξηγήσεις. Οι απόψεις και οι προκαταλήψεις των ατόμων, καθώς και ο τρόπος με τον οποίο συναλλάσσονται, θα επηρεαστούν από τέτοιες διαφορές. Οι ανισότητες μεταξύ των φύλων μπορούν επίσης να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη διαπραγματευτική διαδικασία, είτε οι συμμετέχοντες προέρχονται από παρόμοια ή ανόμοια πολιτισμικά υπόβαθρα. Τα στερεότυπα, είτε βασίζονται σε φύλο, πολιτισμικές, σωματικές ή εθνοτικές διαφορές, είτε σε σωματική αναπηρία, θα προκαλέσουν και θα επιδεινώσουν τις παρανοήσεις μεταξύ των μερών. Η ικανότητα αλληλεπίδρασης με άτομα που δεν έχουν το ίδιο φύλο ή πολιτισμικό υπόβαθρο με αυτά, ή που διαφέρουν κατά κάποιο τρόπο, διαφέρει πολύ από άτομο σε άτομο όπως

και ο βαθμός στον οποίο εκτίθεται και προετοιμάζεται να ανεχθεί τη διαφορετικότητα. Ανεξάρτητα από την καταγωγή κάποιου, το να εκφράζει κανείς ξεκάθαρα σεβασμό και μια ανοιχτόμυαλη στάση απέναντι στους άλλους είναι πάντα η σωστή πορεία δράσης. Όταν υπάρχουν πολιτισμικές ή άλλες διαφορές μεταξύ των διαπραγματευτικών εταίρων, είναι κρίσιμο να επικρατεί ευαισθησία σε αυτές τις διαφορές. Αυτό θα βελτιώσει τη σχέση μεταξύ των μερών, ενώ θα μειώσει επίσης την πιθανότητα παρερμηνείας του υποκείμενου μηνύματος (Lane, 2014).

Διαχείριση Δύσκολης ή Παραπλανητικής Συμπεριφοράς

Οποιαδήποτε στιγμή κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης, η μία πλευρά μπορεί να επιλέξει να εφαρμόσει διάφορες στρατηγικές προκειμένου να αποκτήσει πλεονέκτημα έναντι της άλλης. Η ηθικά επιλήψιμη δραστηριότητα (προσφορά παραπλανητικών, ανακριβών ή παραπλανητικών πληροφοριών) περιλαμβάνει τακτικές πίεσης (προσπάθεια να εξαναγκάσει ένα μέρος να αποδεχτεί συγκεκριμένους όρους), εκφοβισμό (σιωπηρό ή ρητό), σκόπιμη ασάφεια σχετικά με την έκταση της διαπραγματευτικής εντολής και κατάφωρα ανήθικες ενέργειες. Κάθε σενάριο πρέπει να θεωρείται μοναδικό κατά την ανάπτυξη τρόπων αντιμετώπισης μιας τέτοιας συμπεριφοράς. Η προηγούμενη εμπειρία άλλων μπορεί να δώσει σημαντικές προτάσεις για την ανάπτυξη μιας κατάλληλης αντίδρασης. Οι βασικές στρατηγικές επικοινωνίας και οι ιδέες για την επικοινωνία με δύσκολα ή δόλια άτομα μπορεί επίσης να είναι απίστευτα ωφέλιμες. Τέλος, η τακτική ή οι τακτικές που πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την αντιμετώπιση της δυσάρεστης ή ανήθικης συμπεριφοράς είναι θέμα προσωπικής κρίσης, καθώς η κατάλληλη απάντηση σε μια περίπτωση μπορεί να είναι υπερβολική ή υπερβολικά συμβιβαστική σε μια άλλη (Kronke et al., 2010).

Προετοιμασία για μια αρχική αξιολόγηση της διαπραγμάτευσης

Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης ξεκινά με τη μία πλευρά να επικοινωνεί ή να δίνει σήμα στην άλλη ότι είναι έτοιμη να διαπραγματευτεί. Επειδή η διαπραγμάτευση είναι μια εθελοντική διαδικασία, το πρώτο και πιο σημαντικό στάδιο είναι να καθοριστεί εάν ή εάν η αντίπαλη πλευρά ή τα μέρη ενδιαφέρονται να διαπραγματευτούν. Είναι κρίσιμο να ληφθούν υπόψη οι ακόλουθες μεταβλητές κατά την πραγματοποίηση μιας

τέτοιας αξιολόγησης. Η προθυμία επίτευξης διευθέτησης, είτε η ειρηνική λύση είναι προς το συμφέρον οποιουδήποτε ή όλων των ενδιαφερομένων μερών, η ακεραιότητα του άλλου μέρους, η επιθυμία των μερών να αναπτύξουν ή να διατηρήσουν μια σχέση, είτε υπάρχει είτε όχι σύγκρουση σε βαθμό που θα ήταν αδύνατον να διαπραγματευτούν ισότιμα, δηλαδή, υπάρχει σημαντική διαφωνία μεταξύ των μερών ως προς το μορφωτικό επίπεδο ή τους πόρους τους, την προθυμία των μερών να δημιουργήσουν ή να διατηρήσουν μια σχέση (Deason, 2005).

Η επαφή με το άλλο μέρος

Όταν αποφασιστεί ότι οι διαπραγματεύσεις είναι η καλύτερη προσέγγιση, τα επόμενα πλαίσια θα πρέπει να γίνουν με τα άλλα μέρη: μια σύνοψη της ημερήσιας διάταξης και του πλαισίου των διαπραγματεύσεων, ένα χρονοδιάγραμμα, δηλαδή εάν θα υπάρξει ή όχι καθορισμένη χρονική περίοδος για τις συζητήσεις, συμπεριλαμβανομένης της συχνότητας και της διάρκειας των διαπραγματεύσεων, της ταυτότητας των συμμετεχόντων, της εγγύησης ότι όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη έχουν ενημερωθεί και της επιλογής της θέσης, της αναγνώρισης του εγκεκριμένου γεωγραφικού πλάτους και μήκους, καθώς και της απαίτησης για υπηρεσίες μετάφρασης και διερμηνείας, και τέλος προσδιορισμός εάν οι συνομιλίες και τυχόν συμφωνία που θα προκύψει θα παραμείνουν μυστικές. Η συνέπεια σ' αυτά δε θα βοηθήσει μόνο στη διασφάλιση της όσο το δυνατόν μεγαλύτερης επιτυχίας των συνομιλιών. Θα συμβάλει επίσης στην ενίσχυση της αξιοπιστίας κάποιου, η οποία μπορεί να συμβάλει στην εδραίωση αμοιβαίας εμπιστοσύνης και εμπιστοσύνης (Cohen, 2009).

Ανάπτυξη Στρατηγικής και Εκτίμηση Ενδιαφέροντος

Η ενδεδειγμένη προετοιμασία είναι μια σημαντική πτυχή για την επίτευξη των διαπραγματευτικών στόχων κάποιου. Ως αποτέλεσμα, συνιστάται να ακολουθούνται οι ακόλουθες ενέργειες πριν από κάθε συνεδρία διαπραγμάτευσης. Πριν από τις συζητήσεις, απαιτείται ενδεδειγμένη έρευνα για το θέμα. Αυτό περιλαμβάνει όχι μόνο τη συλλογή δεδομένων σχετικά με τη διαφωνία, αλλά και την προσπάθεια να συλλεχθούν πληροφορίες για την άλλη πλευρά ή τα άλλα μέρη, το παρελθόν τους και τους διαπραγματευτικούς τους στόχους. Πριν διαπραγματευτεί κανείς με την αντίθετη

πλευρά, πρέπει πρώτα να εναρμονίσει και να συμφιλιώσει τα διάφορα και συχνά αντίθετα συμφέροντα στη διαπραγματευτική πλευρά του. Σε αντίθετη περίπτωση, μπορεί να τεθεί σε κίνδυνο η διαπραγματευτική θέση κάποιου ενημερώνοντας το αντίπαλο μέρος για εσωτερικές διαφορές, δημιουργώντας ανησυχίες σχετικά με την ικανότητά του να εφαρμόσει οποιαδήποτε μελλοντική συμφωνία. Κατά την εξέταση των συμφερόντων ενός ατόμου και των συμφερόντων άλλων μερών, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η Καλύτερη Εναλλακτική Συμφωνία η οποία ορίζεται ως «το σημείο αναφοράς βάσει του οποίου θα πρέπει να κριθεί κάθε προτεινόμενη συμφωνία». Εάν πράγματι αποτύχει, είναι ουσιαστικά η ασφαλέστερη από όλες τις διαθέσιμες δυνατότητες συναλλαγών. Η αξιολόγηση της Καλύτερης Εναλλακτικής Συμφωνίας είναι απαραίτητη και θα πρέπει να γίνεται διεξοδικά και πολύ πριν από οποιαδήποτε συνεδρία διαπραγματεύσεων για να αποφευχθούν δυσάρεστες αντιδράσεις από την αντίθετη πλευρά κατά τη διάρκεια των συζητήσεων (Γιαννόπουλος, 2020).

Κατά την επιδίωξη λύσης ενός προβλήματος που φαίνεται να είναι άλυτο με την πρώτη εμφάνιση, απαιτείται δημιουργικότητα. Όταν οι διαπραγματευτικές πλευρές παρουσιάζουν ορισμένες απόψεις και αρνούνται να τις τροποποιήσουν, συνήθως προκύπτει ένα αδιέξοδο. Και τα δύο μέρη πρέπει στη συνέχεια να εξετάσουν τα διάφορα μέλη της διαπραγματευτικής ομάδας για να αποκτήσουν τις απόψεις τους σχετικά με τις μελλοντικές προσεγγίσεις, δηλαδή να καθορίσουν τις αντίστοιχες ανάγκες των μερών και πώς μπορούν να αντιμετωπιστούν. Αυτό θα πρέπει να γίνει σε ένα περιβάλλον όπου τα μέλη της ομάδας μπορούν να συζητήσουν ελεύθερα τις απόψεις τους χωρίς φόβο για συνέπειες, συμπεριλαμβανομένης μιας συνεδρίας καταγισμού ιδεών (brainstorming). Είναι απαραίτητο να εξεταστεί πώς θα διεξαχθούν οι συζητήσεις. Για παράδειγμα, εάν θα διοριστεί εκπρόσωπος ή εάν κάθε μέλος της διαπραγματευτικής ομάδας θα είναι υπεύθυνο για έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους τομείς ή θέματα πρέπει να αποφασιστεί εκ των προτέρων. Όταν ένα νέο θέμα εμφανίζεται ή ένα θέμα απαιτεί διευκρίνιση ή περισσότερη έρευνα, μια ομάδα μελών της ομάδας μπορεί να είναι χρήσιμη. Επιπλέον, όλοι οι συμμετέχοντες της διαπραγματευτικής ομάδας θα πρέπει να ενημερώνονται για τη σημασία του χειρισμού οποιωνδήποτε εσωτερικών διαφωνιών εκτός του τραπεζιού των διαπραγματεύσεων και της αποφυγής της μετάδοσης τέτοιων ασυμφωνιών ή ανησυχιών εξωτερικά, όπως η κακή γλώσσα του σώματος (Απαλαγάκη, 2019).

Διαδικασίες Διαπραγμάτευσης

Κάθε διαπραγμάτευση έχει τα δικά της ξεχωριστά χαρακτηριστικά. Ως αποτέλεσμα, δεν υπάρχει μία και μοναδική μέθοδος για την οργάνωση μιας συνόδου διαπραγμάτευσης. Για παράδειγμα, ο χρόνος μιας προσφοράς και η πλευρά που κάνει την αρχική προσφορά επαφίεται στη διακριτική ευχέρεια του διαπραγματευτή και ελέγχονται από τη γενική δυναμική μιας δεδομένης διαπραγμάτευσης (Γραμματικάκη-Αλεξίου, Παπασιώπη-Πασιά και Βασιλακάκης, 2017).

Συνεδρία Διαπραγμάτευσης

Κατά τη διάρκεια οποιασδήποτε διαπραγμάτευσης και τα δύο μέρη θα πρέπει να έχουν υπόψη τους τα ακόλουθα. Αρχικά, να επικεντρωθούν στους θεμελιώδεις στόχους όλων των μερών, συμπεριλαμβανομένων των επιθυμιών, των ανησυχιών και των αγωνιών τους, και πώς θα μπορούσαν να ανακαλυφθούν και να διορθωθούν. Να αποφύγουν να κατηγορήσουν την άλλη πλευρά για το(τα) πρόβλημα(α) και αντίθετα να εξερευνήσουν τις απόψεις της κάθε πλευράς και να βεβαιωθούν ότι όλα τα μέρη επικοινωνούν αποτελεσματικά. Να δώσουν μεγάλη προσοχή και να συμμετέχουν ενεργά σε αυτό που εκφράζει το άλλο μέρος ώστε να προσδιορίσουν τι δηλώνεται. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τη χρήση τεχνικών όπως η ανάκριση και η παραγωγή τακτικών περιλήψεων. Να κάνουν τις συζητήσεις μια κατάσταση «win-win» προσφέροντας λύσεις για αμοιβαίο όφελος. Ωστόσο, δε χρειάζεται να περιμένουν μέχρι να ξεκινήσουν οι συζητήσεις για να διερευνήσουν αυτές τις επιλογές. Μπορεί και πρέπει να ενσωματωθούν στην κατασκευή της διαπραγματευτικής στρατηγικής, ωστόσο ενδέχεται να αλλάξουν κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης. Η ανάπτυξη αυτών των δυνατοτήτων συνεπάγεται την προθυμία να εξερευνήσουν πέρα από τα όρια του ζητήματος που αντιμετωπίζουν. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω δραστηριοτήτων όπως συναντήσεις καταιγισμού ιδεών με τη διαπραγματευτική ομάδα (Θεοχάρης, 2015). Ο καταιγισμός ιδεών μπορεί επίσης να είναι μια συλλογική προσπάθεια που περιλαμβάνει όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αυτές οι συνεδρίες θα πρέπει να σχεδιάζονται με τέτοιο τρόπο ώστε όλοι οι συμμετέχοντες να έχουν την ευκαιρία να εκφραστούν σε ένα μη επιθετικό και μη κρίσιμο περιβάλλον. Θα πρέπει επίσης να χρησιμοποιηθούν αντικειμενικά κριτήρια. Η αναφορά αντικειμενικών

κριτηρίων όπως η νομοθεσία ή οι κυβερνητικοί κανόνες επιτρέπει στα μέρη να αξιολογούν τα ζητήματα ορθολογικά και όχι συναισθηματικά, γεγονός που επιταχύνει την ολοκλήρωση μιας συμφωνίας. Είναι πιθανό να υπάρχει ένας αριθμός εναλλακτικών αντικειμενικών κριτηρίων που θα μπορούσαν να διεκδικήσουν τα μέρη και, εάν είναι εφικτό, κάθε ομάδα διαπραγματεύσεων θα πρέπει να τα προσδιορίσει πριν από τη διαπραγματευτική σύνοδο (Καλαβρός, 2017).

Υπό το φως της Καλύτερης Εναλλακτικής Συμφωνίας, πρέπει να αξιολογηθούν οι ιδέες του αντίθετου μέρους και η κατάσταση των συζητήσεων. Εάν φανεί ότι δεν υπάρχει δυνατότητα να εξαχθεί ένα συμπέρασμα που είναι προτιμότερο από την Καλύτερη Εναλλακτική Συμφωνία, οι συζητήσεις μπορεί να χρειαστεί να τερματιστούν. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν καταστεί προφανές ότι οι κορυφαίες προτεραιότητες των μερών είναι αντικρουόμενες ή όταν η άλλη πλευρά δεν επιθυμεί πραγματικά έναν συμβιβασμό. Οι συνομιλίες μπορούν να διακοπούν εάν τα μέλη της διαπραγματευτικής ομάδας χρειαστεί να συζητήσουν για μια νέα εξέλιξη. Για να αποφευχθεί η αποκάλυψη της ουσίας αυτών των συνομιλιών, η ομάδα θα πρέπει να συναντηθεί σε μια ιδιωτική τοποθεσία που δεν είναι εμφανής στο άλλο μέρος. Επιπλέον, οποιαδήποτε συμφωνία συναφθεί πρέπει να συμμορφώνεται με τους ισχύοντες νόμους και την κυβερνητική πολιτική (Κολτσάκη και Χαραλαμπίδου, 2020).

Καταστατικά - Σχετικές Πολιτικές Θεωρήσεις

Η εξουσία ενός διαπραγματευτή περιορίζεται όχι μόνο από την καθοδήγηση που παρέχεται από τον εντολέα ή τον πελάτη του, αλλά και από παράγοντες που δεν προσδιορίζονται συγκεκριμένα στην αποστολή, όπως οι ισχύοντες νόμοι, κανόνες ή κυβερνητικοί κανονισμοί. Οι δικηγόροι έχουν ειδική ευθύνη να διασφαλίζουν ότι οποιαδήποτε διευθέτηση που γίνεται δεν παραβιάζει κανένα νόμο ή κατεύθυνση πολιτικής. Για παράδειγμα, ο νόμος για την πρόσβαση σε πληροφορίες, ο νόμος για τα ανθρώπινα δικαιώματα, ο νόμος περί εμπορικής δεισιπνείας, ο νόμος περί ακίνητης περιουσίας, ο νόμος περί επίσημων γλωσσών, ο νόμος περί απορρήτου και η Σύμβαση των Ηνωμένων Εθνών για τις Ξένες Διαιτητικές Αποφάσεις είναι όλα υπό την αρμοδιότητα του Υπουργού Δικαιοσύνης. Τέτοιοι κανονισμοί προσφέρονται μόνο ως παραδείγματα και δεν προορίζονται να αποτελούν μια εξαντλητική συλλογή

νομοθεσίας την οποία θα πρέπει να συμβουλευόνται οι νομικοί. Ο δικηγόρος θα πρέπει να διερευνήσει οποιαδήποτε ισχύουσα ομοσπονδιακή, επαρχιακή ή εδαφική νομοθεσία. Επειδή αυτοί οι νόμοι έχουν ευρεία ισχύ, οποιαδήποτε συμφωνία που συνάπτεται μεταξύ των μερών δεν μπορεί να παρακάμψει τις διατάξεις του νόμου περί πρόσβασης στις πληροφορίες, του νόμου περί απορρήτου ή του νόμου περί επίσημων γλωσσών (Κόμνιος, 2018).

Πώς λειτουργούν οι διαπραγματεύσεις

Οι διαπραγματεύσεις περιλαμβάνουν δύο ή περισσότερα μέρη που εργάζονται από κοινού για την επίτευξη ενός κοινού στόχου μέσω μιας συμφωνημένης διευθέτησης ή συμβιβασμού. Το ένα μέρος θα προσφέρει την προοπτική του και το άλλο είτε θα υιοθετήσει τα κριτήρια που δηλώνονται είτε θα απαντήσει με τα δικά του. Η διαδικασία θα επαναληφθεί έως ότου τα δύο μέρη καταλήξουν σε συμφωνία. Πριν ξεκινήσουν μια διαπραγμάτευση, τα μέρη μαθαίνουν όσο περισσότερα μπορούν για τη θέση του άλλου μέρους, συμπεριλαμβανομένων των δυνατών τους σημείων και των ελαττωμάτων του, πώς να προετοιμαστούν για να υπερασπιστούν τις θέσεις τους και τυχόν αντεπιχειρήματα που μπορεί να δώσει η άλλη πλευρά. Το χρονικό διάστημα που χρειάζεται για τη διαπραγμάτευση καθορίζεται από τις συνθήκες. Μια διαπραγμάτευση μπορεί να διαρκέσει μόνο λίγα λεπτά ή, σε πιο περίπλοκες περιπτώσεις, πολύ περισσότερο. Ένας αγοραστής και ένας πωλητής, για παράδειγμα, μπορεί να διαπραγματεύονται την πώληση ενός αυτοκινήτου για λεπτά ή ώρες. Ωστόσο, η διαπραγμάτευση των παραμέτρων μιας διαπραγματευόμενης συμφωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων χωρών μπορεί να διαρκέσει μήνες ή χρόνια. Ορισμένες συμφωνίες χρειάζονται τη βοήθεια ενός έμπειρου διαπραγματευτή. Πολλά άτομα πιστεύουν ότι οι τιμές και οι προσφορές είναι σταθερές και μη αναστρέψιμες. Ωστόσο, αυτό δε συμβαίνει πάντα. Στην πραγματικότητα, πολλοί άνθρωποι είναι προσαρμοστικοί. Η διαπραγμάτευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την επίτευξη συμφωνιών σε μια σειρά καταστάσεων, όπως η μείωση του χρέους, η βελτίωση των όρων συμβολαίου κ.α. (Ορφανού, 2014).

Βασικοί Παράγοντες Διαπραγμάτευσης

Όταν πρόκειται για διαπραγμάτευση, υπάρχουν μερικά κρίσιμα χαρακτηριστικά ή κριτήρια που πρέπει να ληφθούν υπόψη (Ορφανίδη, 2001).

Τα άτομα που εμπλέκονται

Ποια είναι τα διαπραγματευόμενα μέρη και ποια τα συμφέροντά τους. Ποιο είναι το υπόβαθρο του καθενός και πώς επηρεάζει την άποψή του στη συζήτηση.

Σχέσεις

Ποια είναι η σχέση μεταξύ των μερών και των διαπραγματευτικών τους διαμεσολαβητών. Πώς συνδέονται τα μέρη και ποια λειτουργία παίζει αυτό στη διαπραγματευτική διαδικασία.

Επικοινωνία

Πώς μπορούν να εκφραστούν καλύτερα οι απαιτήσεις των μερών προκειμένου οι συμφωνίες τους να εξασφαλιστούν μέσω διαπραγματεύσεων. Ποια είναι η πιο αποτελεσματική στρατηγική για την έκφραση των επιθυμητών αποτελεσμάτων και προϋποθέσεων; Πώς μπορούν τα άτομα να διασφαλίσουν ότι η φωνή τους ακούγεται;

Εναλλακτικές

Εάν υπάρχει κάποια άλλη επιλογή σε αυτό που επιθυμεί πρώτα το κάθε μέρος. Θα πρέπει τα μέρη να αναζητήσουν εναλλακτικά αποτελέσματα εάν δεν είναι δυνατή μια άμεση συμφωνία.

Δυνατότητες που είναι ρεαλιστικές

Τι δυνατότητες υπάρχουν για την επίτευξη ενός στόχου. Έχουν δηλώσει τα μέρη που θα μπορούσαν να είναι πιο ευέλικτα στα αιτήματά τους;

Νόμιμες αξιώσεις

Είναι θεμιτά τα αιτήματα και οι υποσχέσεις κάθε πλευράς; Ποια απόδειξη προσκομίζουν τα μέρη για να επιβεβαιώσουν τους ισχυρισμούς τους και να αποδείξουν τη νομιμότητα των αιτημάτων τους; Πώς θα διασφαλίσουν την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων των διαπραγματεύσεων;

Επίπεδο δέσμευσης

Ποιο επίπεδο δέσμευσης είναι απαραίτητο για την επίτευξη του αποτελέσματος των διαπραγματεύσεων; Τι κινδυνεύει για κάθε μέρος και λαμβάνουν υπόψη οι συζητήσεις την εργασία που απαιτείται για την επίτευξη των αποτελεσμάτων των διαπραγματεύσεων; (Ρόβλιας και Σταφυλοπάτη, 2016).

Η σημασία της διαπραγμάτευσης στην επίλυση διεθνών διαφορών μεταξύ κρατών

Η διαπραγμάτευση, η έρευνα, η διαμεσολάβηση, η συνδιαλλαγή, η διαιτησία, η δικαστική διευθέτηση και η προσφυγή σε περιφερειακές υπηρεσίες ή διευθετήσεις αναφέρονται ρητά ως επιλογές ανοιχτές στα κράτη για την ειρηνική επίλυση διεθνών διαφορών στο άρθρο 33 του Χάρτη των Ηνωμένων Εθνών (Χριστονάκη, 2020).

Στην υπόθεση της ηπειρωτικής υφαλοκρηπίδας της Βόρειας Θάλασσας, το Διεθνές Δικαστήριο Δικαιοσύνης (ICJ) συζήτησε μια εν εξελίξει διαφωνία σχετικά με την οριοθέτηση της υφαλοκρηπίδας της Βόρειας Θάλασσας μεταξύ Γερμανίας και Δανίας και Γερμανίας και Ολλανδίας. Το Δικαστήριο αναγνώρισε το ρόλο της διαπραγμάτευσης στη διευθέτηση του ζητήματος στα συμπεράσματά του, δηλώνοντας ότι η διαπραγμάτευση είχε «θεμελιώδη χαρακτήρα». Αυτό το σχόλιο αναγνωρίζει την αποτελεσματικότητα των διαπραγματεύσεων ως δυναμικού, ευέλικτου μηχανισμού που επιτρέπει στα κράτη που αμφισβητούν να ανταλλάσσουν πληροφορίες, να παρουσιάζουν τα βασικά της υπόθεσής τους μεταξύ τους και να επιχειρούν να επιλύσουν τη διαφορά πριν καταφύγουν σε επίσημα νομικά μέσα όπως το Διεθνές Δικαστήριο. Στο διεθνές δίκαιο, η διαπραγμάτευση μπορεί να αναφέρεται τόσο σε επίσημες όσο και σε ανεπίσημες συζητήσεις που στοχεύουν στην επίλυση ενός διεθνούς ζητήματος. Είναι ιδιαίτερα κατάλληλος για τη διευθέτηση διεθνών διαφορών ως μηχανισμός, επειδή η πιο δυναμική, ευέλικτη φύση του επιτρέπει στα αμφισβητούμενα κράτη να ανταλλάσσουν πληροφορίες, να μεταφέρουν τα πλεονεκτήματα της υπόθεσής τους μεταξύ τους και να επιδιώκουν τη διευθέτηση του ζητήματος με μη δικαστικά μέσα. Ωστόσο, παρά αυτό το όφελος, η διαπραγμάτευση δεν είναι τέλειο μέσο και αντιμετωπίζει δυσκολίες σε διάφορα σενάρια (Bevan, Hollebon & Bromfield, 2010).

Η διαπραγμάτευση, λόγω του δυναμικού της χαρακτήρα και της καθολικής εφαρμογής της, είναι κατάλληλη για την επίλυση σημαντικού ποσοστού διεθνών ζητημάτων. Αυτό αποδεικνύεται από το γεγονός ότι η διαπραγμάτευση είναι η πιο τακτικά χρησιμοποιούμενη στρατηγική για την επίλυση διεθνών ζητημάτων. Τα μέσα διαπραγμάτευσης συμβαίνουν σε καθημερινή βάση σε μη τυπικά πλαίσια, σε αντίθεση με πιο αυστηρές μορφές διευθέτησης των συγκρούσεων, όπως η δικαστική διαιτησία μέσω νομικών διαδικασιών ενώπιον του ICJ. Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και η άτυπη αλληλογραφία σε πρεσβείες ή διακυβερνητικούς οργανισμούς είναι παραδείγματα αυτού. Η συχνή και αφιλόδοξη επαφή βοηθά τις πολιτείες να αναπτύξουν συνήθειες εμπιστοσύνης, εξοικείωσης και επικοινωνίας, αυξάνοντας την πιθανότητα τα κράτη να είναι σε θέση να επικοινωνούν επιτυχώς για την επίλυση μελλοντικών ζητημάτων. Αυτή η προσαρμοστικότητα επιτρέπει επίσης τη δημιουργικότητα στον καταγισμό ιδεών για πιθανές ιδέες και αποτελέσματα που θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν τα παράπονα των επιμέρους κρατών (Abramson, 2019).

Η ευρεία εφαρμογή της διαπραγμάτευσης αποδεικνύεται από το γεγονός ότι μπορεί να χρησιμοποιείται τόσο τακτικά και ανεπίσημα, κάτι που είναι μια άλλη δύναμη του μηχανισμού. Το ICJ τόνισε τη *lex generalis* φύση των συζητήσεων στην ηπειρωτική υφαλοκρηπίδα της Βόρειας Θάλασσας, δηλώνοντας ότι πρόκειται για μια διαδικασία IDR που εφαρμόζεται σε μεγάλη ποικιλία θεμάτων, συμπεριλαμβανομένων των διαφορών για τα θαλάσσια σύνορα. Τα κράτη μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη διαπραγμάτευση στις περισσότερες περιπτώσεις, επειδή, σε αντίθεση με άλλους μηχανισμούς επίλυσης διαφορών, όπως η διαιτησία και ο δικαστικός διακανονισμός, δεν υπάρχουν περιορισμοί δικαιοδοσίας ή παραδεκτού που να περιορίζουν τη χρήση του μηχανισμού σε συγκεκριμένους τύπους συγκρούσεων. Η ικανότητα χρήσης της διαπραγμάτευσης σε ένα ευρύ φάσμα θεμάτων είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα αυτής της προσέγγισης (Cecil & Carfae, 2015).

Η διαπραγμάτευση, από την άλλη πλευρά, είναι αποτελεσματική μόνο σε συγκεκριμένες καταστάσεις. Πρώτα και κύρια, για να είναι επιτυχής η διαπραγμάτευση, τα κράτη πρέπει να έχουν μια συνεχή, φιλική σχέση. Τα μέρη σε μια διαφωνία εμπιστεύονται λιγότερο τα κράτη με τα οποία είχαν ανταγωνισμούς ή με τα οποία έχουν διαφορετικές πολιτικές ιδεολογίες ή πολιτισμικά πρότυπα. Σε όλες τις περιπτώσεις, τα κράτη είναι δύσπιστα για τα κίνητρα των άλλων κρατών, κάνοντάς τα δυσπιστία και αυξάνοντας την πιθανότητα παρεξηγήσεων, λανθασμένης

ανάγνωσης γεγονότων ή απόκρυψης κρίσιμων πληροφοριών. Αυτή η ανεπαρκής επικοινωνία είναι επιβλαβής για τις διαπραγματεύσεις, δεδομένου ότι αυτός ο τύπος μεθόδου επίλυσης συγκρούσεων βασίζεται στην ειλικρινή έκφραση προτιμήσεων για την εκκαθάριση των ορίων των διαφορών και την εύρεση κοινών συμφερόντων (Rubino-Sammartano, 2001).

Ομοίως, η διαπραγμάτευση είναι πιθανό να επιτύχει μόνο όταν το ζήτημα δεν είναι ούτε πραγματολογικά ούτε νομικά περίπλοκο ή όταν δεν είναι προκλητικό. Οι ιδανικές συνθήκες για την επιτυχία της διαπραγμάτευσης είναι όταν η εν λόγω διαφωνία είναι χαμηλής έντασης, δεν περιλαμβάνει τρίτους και περιλαμβάνει συγκεκριμένα αποτελέσματα και σχετικά απλά θέματα. Παρόμοια με περιπτώσεις στις οποίες οι σχέσεις των κρατών είναι εχθρικές μεταξύ τους, εάν το θέμα της διαφοράς είναι πολύ περίπλοκο ή ευαίσθητο, προκύπτουν προβλήματα εμπιστοσύνης και τα κράτη δεν θεωρούν τη συνεργασία βιώσιμη. Αυτό δημιουργεί ένα κλίμα που είναι εντελώς ακατάλληλο για την αναγνώριση παραχωρήσεων, την αποδοχή συμβιβασμών ή την ενσυναίσθηση με την άποψη της άλλης πλευράς — όλα αυτά απαιτούνται για αποτελεσματική διαπραγμάτευση. Ομοίως, σε περιπτώσεις όπου το διακύβευμα είναι πολύ υψηλό, τα κράτη συχνά είτε διακόπτουν εντελώς είτε διακόπτουν σοβαρά τις διπλωματικές σχέσεις μεταξύ τους. Και πάλι, υπό αυτές τις συνθήκες, η διαπραγμάτευση είναι αναποτελεσματική. Η διαπραγμάτευση, από την άλλη πλευρά, μπορεί να συμβάλει σημαντικά στην επίλυση διαφορών που προκύπτουν φυσικά ως αποτέλεσμα διπλωματικών σχέσεων, δηλαδή σε περιπτώσεις που το ζήτημα επιτρέπει μια συνεργατική λύση (Evans, 2006).

Επιπλέον, για να είναι η διαπραγμάτευση αποτελεσματική τεχνική, η δυναμική ισχύος μεταξύ των μερών πρέπει να είναι περίπου ισοδύναμη. Όταν ένα κράτος είναι πολύ πιο ισχυρό από το άλλο, είναι αμφίβολο ότι το ισχυρότερο κράτος θα ήταν έτοιμο να κάνει τις παραχωρήσεις ή τους συμβιβασμούς που απαιτούνται για μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση για τον τερματισμό μιας σύγκρουσης. Για παράδειγμα, παρά το γεγονός ότι οι συζητήσεις μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας φάνηκε να είχαν ως αποτέλεσμα κατάπαυση του πυρός το 2019, η Ρωσία συνέχισε για δύο χρόνια να ασκεί εξουσία σε κατεχόμενα εδάφη χρησιμοποιώντας στρατηγικές ήπιας ισχύος καθώς και παραδοσιακές πτυχές στρατιωτικής επιθετικότητας, συμπεριλαμβανομένων των διαστάσεων στον κυβερνοχώρο. Αντί να αντιμετωπιστεί η εδαφική διαμάχη μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας, οι διαπραγματεύσεις απέτυχαν να

συμβιβάσουν επαρκώς τις ανησυχίες και τα συμφέροντα και των δύο χωρών προκειμένου να τεθεί ένα τέλος στο ζήτημα. Αυτό οφείλεται τελικά στην αντίληψη της Ρωσίας ότι δεν βρίσκεται σε αρκετά ευάλωτη θέση για να κάνει οποιοσδήποτε παραχωρήσεις στην Ουκρανία, ένα πιο αδύναμο κράτος με αποτέλεσμα να οδηγηθεί σε στρατιωτική επίθεση κατά της τελευταίας. Τα κράτη, από την άλλη πλευρά, είναι πιο πιθανό να διαπραγματευτούν αποτελεσματικά μια λύση στο ζήτημά τους όταν υπάρχει μια πολύ μικρή ανισορροπία ισχύος. Η αμοιβαία αναγνώριση της δυναμικής ισχύος και από τα δύο κράτη κατέδειξε ποιο κράτος αναμενόταν να κάνει τις μεγαλύτερες παραχωρήσεις. Ως αποτέλεσμα, στην περίπτωση μεγάλης ανισορροπίας ισχύος αποδείχτηκε ότι τα κράτη δεν μπορούν να διαπραγματευτούν με επιτυχία. Η διαπραγμάτευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την επίλυση αμιγώς νομικών συγκρούσεων λόγω του περιεκτικού χαρακτήρα του διεθνούς δικαίου και του γεγονότος ότι περιλαμβάνει όλο και περισσότερο όλους τους τομείς των αλληλεπιδράσεων μεταξύ κρατών. Ωστόσο, ένα από τα μειονεκτήματά του είναι ότι είναι εγγενώς πολιτικό, και επομένως είναι πιο κατάλληλο για την αντιμετώπιση πολιτικών παρά νομικών προβλημάτων (Δημολίτσα, 1999 ; Κούρτης, 2013).

Οι διαπραγματεύσεις, σύμφωνα με τις Αρχές και τις Κατευθυντήριες Γραμμές για τις Διεθνείς Διαπραγματεύσεις, «κατευθύνονται από τις κατάλληλες αρχές και πρότυπα του διεθνούς δικαίου». Ωστόσο, αυτό δεν καθιστά πάντα τις συζητήσεις κατάλληλες για τη διευθέτηση διεθνών νομικών ζητημάτων. Όταν τα κράτη αμφισβητούν ένα αποκλειστικά ή ακόμη και πρωτίστως νομικό ζήτημα, η διπλωματία δεν καταφέρνει τίποτα για την επίλυση της σύγκρουσης. Σε αντίθεση με τις πολιτικές συγκρούσεις, όπου κάθε κράτος αντιλαμβάνεται νίκες και απώλειες σε σχέση με άλλα κράτη, οι νομικές διαφωνίες χρειάζονται μια πιο σαφή άρθρωση του νόμου (Νίκας, 2016).

Η διαπραγμάτευση, σε αντίθεση με μεθόδους όπως ο δικαστικός συμβιβασμός ή η διαιτησία, στις οποίες ένα Δικαστήριο ή αρμόδια δικαστική αρχή θα πρέπει να θεσπίσει ρητά την ισχύουσα νομοθεσία, δεν περιλαμβάνει τρίτο μέρος με νομική ισχύ που παρέχει βεβαιότητα στο νομικό πρόβλημα. Αυτό δείχνει ο νομικός αγώνας για τις υποθέσεις της υφαλοκρηπίδας της Βόρειας Θάλασσας. Θα ήταν ανέφικτο και πιθανόν εσφαλμένο για τη Γερμανία και τη Δανία, ή τη Γερμανία και τις Κάτω Χώρες, να προσπαθήσουν να καταλήξουν σε συμφωνία σχετικά με την ισχύουσα νομοθεσία χωρίς αρμόδιο τρίτο μέρος να εξηγήσει τη νομοθεσία σε αυτήν την περίπτωση. Αυτοί οι λόγοι καταδεικνύουν ότι, ενώ η διαπραγμάτευση είναι μια πολύτιμη τεχνική για τη

διευθέτηση των διεθνών προβλημάτων, δεν είναι χωρίς ελαττώματα. Ο δυναμικός, προσαρμοστικός χαρακτήρας των διαπραγματεύσεων προωθεί την ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των κρατών και, σε πολλές περιπτώσεις, επιτρέπει την ειρηνική επίλυση των συγκρούσεων, εκπληρώνοντας το καθήκον του βάσει του άρθρου 33 του Χάρτη των Ηνωμένων Εθνών (Νίκας, 2016).

Οι πέντε τύποι συμμετρίας και ασυμμετρίας

Κατά τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, η θεμελιώδης δυναμική ισχύος μπορεί να αλλάξει. Ενώ η συμμετρία / ασυμμετρία αναφέρεται στην εθνική ικανότητα από την οποία μπορεί να εξαρτάται κάθε διαπραγματευτικός εταίρος κατά την έναρξη των παγκόσμιων συνομιλιών, η συμμετρία / ασυμμετρία γίνεται ένα πλαίσιο αξιολόγησης κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και στο τέλος, οι φράσεις σχετίζονται με τα αποτελέσματα ως σχετική αξία. Ένας τέταρτος τύπος αναφέρεται στην ίση απόσταση μεταξύ του τρίτου και των αντιμαχόμενων μερών, εάν ένας τρίτος παρέμβει ως διαμεσολαβητής. Όσο πιο ισορροπημένες γίνονται οι συνδέσεις κατά τη διάρκεια της διαπραγματευτικής διαδικασίας, τόσο πιο πιθανό είναι να βρεθεί μια μακροπρόθεσμη διευθέτηση (N. 2735/1999 ; N. 3898/2010).

Η πραγματική ύπαρξη ή και η εντύπωση συμμετρίας ή ασυμμετρίας κυριαρχεί μεταξύ των εταίρων της διαπραγμάτευσης όσον αφορά τη δομή εξουσίας. Οι χώρες διαφέρουν ως προς το μέγεθος, τους πόρους, το βάρος, τα χρήματα, τη φήμη, το κύρος και τη δύναμη στο διεθνές σύστημα. Ορισμένες είναι μεγάλες εμπορικές δυνάμεις με άφθονους οικονομικούς πόρους, πλεονεκτική γεωγραφική και γεωπολιτική θέση, ειδικευμένους εργάτες κ.λπ. Υπάρχουν «ισχυρές» και «αδύναμες» χώρες, οι οποίες αξιολογούνται ως επί το πλείστον ως προς την οικονομική ή στρατιωτική ικανότητα. Όσον αφορά τον αντίκτυπο τέτοιων μη ισορροπημένων διαμορφώσεων στις διαπραγματεύσεις, προβάλλονται δύο αντίθετες απόψεις. Από τη μία πλευρά, το ισχυρότερο μέρος μπορεί να προσπαθήσει να κυριαρχήσει στη συναλλαγή και να λάβει ευνοϊκά αποτελέσματα σε βάρος του ασθενέστερου. Από την άλλη πλευρά, μπορεί κανείς να ισχυριστεί ότι το πιο αδύναμο μέρος δεν είναι στη διάθεση των ισχυρών αφού και τα δύο μέρη έχουν κοινό σκοπό. Η σύνδεση άκρων-μέσου αντιπροσωπεύεται από τη συμμετρία και την ασυμμετρία ως προς τα όργανα.

Ο κύκλος των διαπραγματεύσεων συγκρούσεων καταδεικνύει την κατάλληλη χρήση μεθόδων απαιτώντας την επιλογή κατάλληλων εργαλείων διαχείρισης συγκρούσεων σε κάθε στάδιο ανάπτυξης της σύγκρουσης. Διαφορετικά, ο σκοπός της αποκλιμάκωσης ή της επίλυσης δεν μπορεί να επιτευχθεί (Οδηγία 2008/52/EK; Πολυζωγόπουλος, 2008).

Όσον αφορά τη διαδικασία, οι συμμετρικές και/ή οι ασύμμετρες σχέσεις αντιπροσωπεύουν μια άποψη που συμερίζονται και τα δύο μέρη της διαπραγμάτευσης. Κατά τη διάρκεια των συνομιλιών, η ισχυρότερη πλευρά προσπαθεί να χρησιμοποιήσει τη δύναμή της προς όφελός της, ενώ η πιο αδύναμη πλευρά προσπαθεί να επιτύχει ίσους όρους με την ισχυρότερη πλευρά. Κατά τη διάρκεια της διαπραγματευτικής περιόδου, το ασθενέστερο μέρος προσπαθεί για λειτουργική ισότητα με το ισχυρότερο μέρος. Το πιο αδύναμο μέρος προσπαθεί να αντισταθμίσει την αδυναμία του «δανειζόμενος δύναμη» ενώ το ισχυρότερο μέρος προσπαθεί να επιβάλει τη θέλησή του στους πιο αδύναμους. Ενώ το ισχυρότερο μέρος επιθυμεί να εκμεταλλευτεί τη δύναμή του διαπραγματευόμενος με βάση τη συμμετρία, το πιο αδύναμο μέρος επιθυμεί να εξισορροπήσει την αδυναμία του διαπραγματευόμενος με βάση τη συμμετρία (Χαλανούλη, 2017).

Όσον αφορά τη συμμετοχή τρίτων, στη συντριπτική πλειονότητα των διαδικασιών επίλυσης διαφορών, ένας μεσολαβητής παρεμβαίνει για να βοηθήσει τα μέρη της διαπραγμάτευσης να ξεπεράσουν ένα πιθανό αδιέξοδο. Για να γίνει δεκτός για μια τέτοια λειτουργία, το τρίτο μέρος πρέπει να είναι εξίσου ευπρόσδεκτο και στις δύο πλευρές της διαπραγμάτευσης, πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει να λάβει στάση ίσης απόστασης. Απαιτούνται συμμετρικές συνδέσεις μεταξύ ενός διαμεσολαβητή και των διαφωνούμενων μερών για τη διαμεσολάβηση και την τελική επιτυχή επίλυση μιας σύγκρουσης. Όσον αφορά το αποτέλεσμα, το ασθενέστερο μέρος θέλει να πάρει το μερίδιο που του αναλογεί στο τέλος των συζητήσεων, ως εκ τούτου επιδιώκει ένα συμμετρικό αποτέλεσμα χρησιμότητας. Πολλοί ακαδημαϊκοί έχουν υποστηρίξει ότι η συμμετρία ισχύος είναι απαραίτητη για αμοιβαίες συνομιλίες. Η παρούσα εργασία βασίζεται στο γεγονός ότι τα χρηματοοικονομικά προϊόντα, ιδίως, μπορούν να ελέγχονται εύκολα μέσω μιας σειράς αμοιβαία επωφελών τακτικών. Οι «καλές» συνομιλίες μεταξύ ενός ισχυρού και ενός αδύναμου διαπραγματευτή διακρίνονται από την επίτευξη αμοιβαία επωφελών αποτελεσμάτων και για τις δύο πλευρές. Ως εκ τούτου, τα συμμετρικά αποτελέσματα αξιολογούνται ως προς τη χρησιμότητα. Οι

διαπραγματεύσεις είτε δεν θα ξεκινήσουν είτε θα διακοπούν νωρίς εάν τα μέρη δεν μπορούν να αντιληφθούν μια κατάσταση win-win. Στις ασύμμετρες σχέσεις, εάν κάποιο από τα μέρη θεωρεί ότι το προβλεπόμενο συμπέρασμα είναι άδικο, το δυσμενέστερο μέρος αρνείται να συμμορφωθεί, διακόπτει τις συζητήσεις και, εάν υπόκειται σε εξαναγκασμό, θα αναζητήσει πρόσθετη διαπραγμάτευση. Υπό ασύμμετρες συνθήκες, ένα αποτέλεσμα μπορεί να κριθεί ικανοποιητικό (Χριστοδούλου, 2010).

Οι διαπραγματεύσεις για τη μείωση των όπλων (SALT I και II· Πυρηνικές Δυνάμεις μέσου βεληνεκούς (INF) τις δεκαετίες 1970 και 1980 μεταξύ της Σοβιετικής Ένωσης και των Ηνωμένων Πολιτειών αποτελούν παραδείγματα διαπραγματεύσεων που βασίζονται σε συμμετρικές σχέσεις ισχύος και ίσες (π.χ. συμμετρικά αποτελέσματα) που ενισχύουν το status quo χωρίς καμία απώλεια από καμία πλευρά. Είναι δύσκολο να εντοπιστούν περιπτώσεις διευθετήσεων που βασίζονται σε συμμετρικές σχέσεις ισχύος που οδηγούν σε άνισα αποτελέσματα σε αυτού του είδους τις συνομιλίες. Σε κάποιο βαθμό, αυτό επικυρώνει την υπόθεση ότι η συμμετρία και τα ίσα αποτελέσματα πάνε χέρι-χέρι. Η περίπτωση των συζητήσεων για το ρύζι μπορεί να είναι ένα ασυνήθιστο παράδειγμα. Κατά τη διάρκεια των συζητήσεων του Γύρου της Ουρουγουάης, η Ιαπωνία αναγκάστηκε να κάνει παραχωρήσεις στο Ενωμένο Μέτωπο των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συμπεριλαμβανομένου του ανοίγματος της αγοράς ρυζιού της, το οποίο δεν μπόρεσε να υλοποιηθεί λόγω εσωτερικών ζητημάτων. Οι διαπραγματεύσεις για την ένταξη μικρότερων χωρών στην Ευρωπαϊκή Ένωση ή αυτές μεταξύ της γερμανικής κυβέρνησης και της Σοβιετικής Ένωσης στις αρχές της δεκαετίας του 1970 με τη «νέα Ostpolitik» του Willy Brandt είναι παραδείγματα διαπραγματεύσεων οι οποίες βασίζονται σε ασύμμετρες δομές εξουσίας και αποτελέσματα. σε πληρωμές για κάθε μέρος (Χριστοδούλου, 2010).

Οι ασύμμετρες αλληλεπιδράσεις ισχύος ως προς τα δομικά δυναμικά μετατρέπονται σε συμμετρικά αποτελέσματα χρησιμότητας. Η Συνθήκη του Μονάχου του 1938 μεταξύ Γερμανίας, Ιταλίας, Γαλλίας και Ηνωμένου Βασιλείου για τη γεωγραφική διαίρεση της Τσεχοσλοβακίας, χωρίς τη συμμετοχή της εν λόγω χώρας, η Διακήρυξη Αρχών του Όσλο από το Ισραήλ και την Παλαιστινιακή Οργάνωση για την Απελευθέρωση το 1993 ή τον Βορρά, οι διαπραγματεύσεις του Νότου για οικολογικές ανησυχίες είναι παραδείγματα αυτού του τύπου διαπραγματεύσεων. Το

αναλυτικό μοντέλο αποτελείται από τις εξωγενείς μεταβλητές «σχέσεις ισχύος», οι οποίες επηρεάζουν την εκτίμηση του απόλυτου ή σχετικού δυναμικού ισχύος από κάθε διαπραγματευτή. Αυτά τα σχέδια μπορεί να είναι είτε συμμετρικά είτε ασύμμετρα. Στις ασύμμετρες αλληλεπιδράσεις, το πιο αδύναμο μέρος προσπαθεί να αντισταθμίσει την αδυναμία του δανειζόμενος ισχύ καθ' όλη τη διάρκεια της διαπραγματευτικής διαδικασίας, προκειμένου να μείνει σε επαφή με την ισχυρότερη πλευρά και επομένως να λάβει ένα δίκαιο μερίδιο του αποτελέσματος. Οι δομές ισχύος (πραγματικές ή φανταστικές) είναι τα βασικά στοιχεία της διαδικασίας διαπραγμάτευσης που επηρεάζουν το τελικό αποτέλεσμα σε κάποιο βαθμό (Ciancio, 2013).

Σύμφωνα με τη σύνδεση αντιπροσώπου-δομής και τις συνθήκες πλαισίου, η επίλυση των διαπραγματεύσεων είτε συμφωνείται προσωρινά από τα διαπραγματευόμενα μέρη και έχει τη δυνατότητα να διαρκέσει, είτε η λύση κατανέμει άνιση συνεισφορά σε ένα από τα μέρη και ενδέχεται να μην είναι βιώσιμη. Είναι πιθανό η αδυναμία να χρησιμοποιηθεί ως τεχνική για τον περιορισμό των πόρων, δηλαδή η απειλή βέτο είναι ένας πόρος που μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην αρχή ή κατά τη διάρκεια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης. Το πρώτο αναφέρεται ως «λύση», ενώ το δεύτερο αναφέρεται ως «προκαταρκτικά αποτελέσματα» (Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation , 2018)

Με μια πρώτη ματιά, η συμμετρία και η ασυμμετρία στη Θεωρία των Διεθνών Σχέσεων φαίνεται να συνδέονται στενά με τις σχέσεις υλικής εξουσίας. Οι συμμετρικές σχέσεις βασίζονται σε ίσες κατοχές, ενώ οι ασύμμετρες σχέσεις βασίζονται στην άνιση κατανομή των υλικών πόρων. Το θέμα της συμμετρίας και της ασυμμετρίας καταλήγει τελικά στην εξουσία και σε αυτό που ορίζει τις ίσες ή άνισες σχέσεις εξουσίας. Επειδή, όπως ειπώθηκε προηγουμένως, δύναμη είναι η ικανότητα να επηρεάζεις κάποιον να προχωρήσει σε μια διαδρομή που δεν θα είχε επιλέξει χωρίς την παρέμβαση κάποιου άλλου. σε ιεραρχικές συνδέσεις που μπορούν να βρεθούν σε κάθε πολιτεία και μεταξύ όλων των κρατών. Εξ ορισμού, οι ασύμμετρες αλληλεπιδράσεις ισχύος είναι ασύμμετρες. Οι διεθνείς συζητήσεις μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ιαπωνίας, των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ταϊβάν, της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Τουρκίας, της Σοβιετικής Ένωσης και της Κούβας ή του οικονομικά εδραιωμένου Βορρά και του αναδυόμενου Νότου δείχνουν όλες ασυμμετρίες λόγω αναντιστοιχιών πόρων και δυνατοτήτων. Οι διαπραγματεύσεις

μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών και της Σοβιετικής Ένωσης κατά τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, ή μεταξύ Γαλλίας και Ηνωμένου Βασιλείου, ή μεταξύ Φινλανδίας και Σουηδίας, από την άλλη πλευρά, είναι συμμετρικές επειδή οι εταίροι και στις δύο πλευρές είναι σχεδόν ίσοι όταν μετρίεται με όρους οικονομικούς, στρατιωτικούς, κοινωνικούς ή ψυχολογικούς παράγοντες (Θεοχάρης, 2015).

Η δεύτερη εκδήλωση είναι η χρήση της συμμετρίας/ασυμμετρίας ως μεταβλητής διαδικασίας στην αναζήτηση της ισότητας. Με την πάροδο του χρόνου και του χώρου, η διαδικασία διαπραγμάτευσης εξελίσσεται. Η διαδικασία διαπραγμάτευσης σε διεθνή φόρουμ, ιδιαίτερα σε παγκόσμιες διασκέψεις που φιλοξενούνται από τα Ηνωμένα Έθνη, είναι μια εξελισσόμενη διαδικασία συζητήσεων με στόχο την επίτευξη συναίνεσης μεταξύ της παγκόσμιας κοινότητας. Μια πληθώρα προκαταρκτικών συνεδρίων διεξάγονται σε διάφορα περιφερειακά περιβάλλοντα σε όλο τον κόσμο πριν από το τέλος του τελικού συνεδρίου. Η περιφερειακή στρατηγική από κάτω προς τα πάνω που ορίζει τέτοια διεθνή συνέδρια εγγυάται τη συμμετοχή όσο το δυνατόν περισσότερων μερών. Η ιδέα είναι επίσης συνεπής με την αποκέντρωση και περιφερειοποίηση του συστήματος του ΟΗΕ. Η διαδικασία διαπραγμάτευσης προχωρά σε διάφορες φάσεις και επίπεδα προτού καταλήξει στην έγκριση ενός «ψηφίσματος» ή ενός «Προγράμματος Δράσης». Πολλές από αυτές τις συμφωνίες που βασίζονται στη συναίνεση χρειάζονται πρόσθετες συνεδριάσεις παρακολούθησης. Ένα παράδειγμα είναι η κατάσταση της ΔΑΣΕ/ΟΑΣΕ. Από την υπογραφή του νόμου του Ελσίνκι το 1975, έχουν πραγματοποιηθεί τουλάχιστον σαράντα περαιτέρω συνέδρια, τα οποία τεκμηριώνουν, προσδιορίζουν ή διευρύνουν την ατζέντα των τριών λεγόμενων καλαθιών που συμφωνήθηκαν στο Ελσίνκι. Κατά τη διάρκεια αυτών των διαπραγματευτικών διαδικασιών, αναδύεται ένας άλλος τύπος συμμετρίας/ασυμμετρίας: παρά τις υπάρχουσες διαφορές ισχύος, η ασθενέστερη πλευρά προσπαθεί να εξισώσει τους όρους με το ισχυρότερο μέρος. Εκτός από τους υλικούς πόρους, όπως οι πόροι που σχετίζονται με τους φορείς, οι κοινοί πόροι, οι διαδικαστικοί πόροι και οι στρατηγικές που σχετίζονται με θέματα, παίζουν ρόλο σε αυτές τις συζητήσεις. Οι πόροι περιλαμβάνουν αξιοσημείωτες ηγετικές ικανότητες, κατανόηση διαπραγματευτικών προσεγγίσεων, επιμονή, ευγλωττία, γνώση της γλώσσας και τακτικής, τη διάνοια, την ενέργεια, την αξιοπιστία και ούτω καθεξής. Δυνατότητες όπως η οικοδόμηση συνασπισμών, οι συνεργατικές δραστηριότητες από πολλά μέρη, η διάσπαση των ισχυρών παραγόντων, η επιδίωξη λύσεων που είναι

ευνοϊκές για όλους, οι στρατηγικές εξοικονόμησης προσώπων, οι συμβιβασμοί και η αποζημίωση εμπίπτουν στους κοινούς πόρους. Οι κανόνες, οι κανονισμοί, ο καθορισμός ατζέντας, η αναφορά σε διεθνή πρότυπα, το παιχνίδι με το χρόνο και το χώρο, η θέσπιση ποσοτώσεων, η λειτουργία ως εξαιρετικά μοντέλα και η δημιουργία νέων κανόνων είναι όλα παραδείγματα διαδικαστικών πόρων. Οι συμφωνίες πακέτων, οι διασυνδέσεις, οι διαφοροποιήσεις, η επέκταση, η στροφή προς την ιδεολογία ή τις τυποποιημένες διατυπώσεις, η ικανοποίηση, ο συμβιβασμός και η ανάπτυξη εναλλακτικών λύσεων είναι παραδείγματα πόρων που σχετίζονται με το ζήτημα. Το ασθενέστερο μέρος χρησιμοποιεί αυτά τα εργαλεία διαπραγμάτευσης για να προσπαθήσει να εντοπίσει μεθόδους για να αμφισβητήσει τους ισχυρότερους διαπραγματευτικούς εταίρους του. Μια σκόπιμη κίνηση είναι να μειωθεί η ευαισθησία στο βέτο ενός ισχυρού κόμματος (Κολτσάκη και Χαραλαμπίδου, 2020).

Ωστόσο, η ισχύς από την άποψη των πόρων ή των ικανοτήτων είναι σημαντική για τη δημιουργία μιας συνολικής εικόνας της θέσης μιας χώρας στο διεθνές σύστημα, αλλά όχι τόσο για την κατανόηση της λειτουργίας της εξουσίας στις διεθνείς συνομιλίες. Μπορεί να απαιτούνται διαφορετικοί πόροι ενέργειας για την αντιμετώπιση διαφόρων προβλημάτων. Οι πόροι ισχύος είναι δύσκολο να μεταφερθούν. Οι οικονομικές δυνατότητες μπορεί να ισχύουν σε έναν τομέα αλλά όχι σε άλλον. Το πιο σημαντικό είναι ότι ο πλούτος και η ισχύς θεωρούνται ως σχεσιακά περιστατικά και μια παραγωγική προσέγγιση για την αξιολόγηση της ισχύος ενσωματώνει τόσο τη δομική συνιστώσα της εξουσίας όσο και τη δυναμική ή τη συμπεριφορική διάσταση των παικτών. Ως αποτέλεσμα, οι περιορισμοί αυτών των μεθοδολογιών είναι πολύ προφανείς: η οικονομική ισχύς δεν είναι πάντα συγκρίσιμη με την πολιτική ή στρατιωτική ισχύ και η μεθοδολογία αγνοεί άυλους πόρους που είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν. Η εξουσία λέγεται ότι «εξατμίζεται» στις μεταμοντερνιστικές ιδέες, πράγμα που σημαίνει ότι υπάρχουν διάφορα κέντρα εξουσίας σε μια πληθώρα θεσμών που συνιστούν ένα δίκτυο αλληλεπιδράσεων. Επιπλέον, η προσέγγιση κατοχής αγνοεί προηγούμενα περιστατικά και μελλοντικές απόψεις. Είναι αλήθεια ότι στις διεθνείς σχέσεις, οι προηγούμενες επαφές μεταξύ κυβερνήσεων και χωρών διαμορφώνουν τους σημερινούς δεσμούς. Η μνήμη των ιστορικών γεγονότων διαμορφώνει τις αμοιβαίες απόψεις των παραγόντων και, ως εκ τούτου, καθορίζει την τρέχουσα πολιτική. Ως αποτέλεσμα, η ισχύς δεν είναι απλώς μια δομική κατάσταση ή μια ποσοτική μέτρηση, αλλά σχετίζεται επίσης με τους φορείς. Διατίθεται σε

διάφορες μορφές και μεγέθη. Η έλλειψη υλικών πόρων μπορεί να αντισταθμιστεί από τη σταθερότητα των πεποιθήσεων ή τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας. Η δύναμη μπορεί επίσης να αποκτηθεί μέσω της ικανότητας και της ικανότητας, οι οποίες δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν. Κατά τη διάρκεια των συνομιλιών, μπορεί να πείσουν το άλλο μέρος να πάει προς την επιθυμητή κατεύθυνση. Η τακτική προσέγγιση της εξουσίας είναι πιο ελπιδοφόρα, δίνοντας έμφαση στην «ενεργητική, χειριστική πτυχή των αλληλεπιδράσεων εξουσίας» και δίνοντας έμφαση στην τακτική εφαρμογή της εξουσίας. Δεν είναι μια στατική έννοια της δύναμης, αλλά μάλλον μια δυναμική. Η έμφαση δίνεται στην εφαρμογή και την επιτυχία ορισμένων στρατηγικών, καθώς και στους ελιγμούς των παικτών καθώς επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν τα ενδιαφέροντά τους στις οικονομικές συζητήσεις μέσω της διαπραγματευτικής συμπεριφοράς (Θεοχάρης, 2020).

Μελέτες περίπτωσης: ο Γύρος της Ουρουγουάης και η συνάντηση του Σιάτλ: επιδίωξη της ισότητας

Ο Γύρος της Ουρουγουάης των συζητήσεων, που έλαβε χώρα από το 1986 έως το 1994, ήταν η επιτομή αυτής της μεθόδου. Όπως είχαν κάνει στο παρελθόν, οι Ηνωμένες Πολιτείες ανέλαβαν την πρωτοβουλία και ξεκίνησαν τις συζητήσεις του Γύρου της Ουρουγουάης. Είχε τόσο την πρόθεση όσο και την ικανότητα να οδηγήσει τις συζητήσεις προς νέα προβλήματα που δεν καλύπτονται από τη ΓΣΔΕ. Οι Ηνωμένες Πολιτείες έδωσαν υψηλή προτεραιότητα στο εμπόριο προϊόντων (γεωργικά, κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα) και στις νέες προκλήσεις (υπηρεσίες, πνευματική ιδιοκτησία ή επενδύσεις). Υποστήριξαν ότι η βελτίωση σε αυτούς τους τομείς θα λύσει συστημικά προβλήματα (μέτρα της γκρίζας ζώνης και μη δασμολογικά μέτρα) και θα ενισχύσει το σύστημα GATT. Στην πραγματικότητα, οι Ηνωμένες Πολιτείες προσπάθησαν να επιβάλουν την ατζέντα και τις λύσεις τους στον οργανισμό. Κατάφεραν να λάβουν την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ιαπωνίας, οι οποίες προηγουμένως ήταν εχθρικές προς τις υπάρχουσες συμβάσεις. Τα αιτήματα των αναδυόμενων εθνών, από την άλλη πλευρά, ήταν άنيση. Οι αναδυόμενες χώρες θέλουν έναν πιο αυστηρό διεθνή οργανισμό βασισμένο σε κανονισμούς. Ανησυχούσαν περισσότερο για τη σταθεροποίηση του παρόντος πλαισίου και ανησυχούσαν ότι η συζήτηση νέων προβλημάτων στον Γύρο της Ουρουγουάης θα απομάκρυνε την εστίαση των διαπραγματευτών από τις ημιτελείς

εργασίες του Γύρου του Τόκιο για τη γεωργία, την κλωστοϋφαντουργία, την κλιματική αλλαγή και την κλιματική αλλαγή. Αναγνώρισαν ορισμένες από τις ανησυχίες που εξέφρασαν οι βιομηχανικές χώρες σχετικά με την κλωστοϋφαντουργία και τη γεωργία, αλλά προτίμησαν οι νέες δυσκολίες να αντιμετωπιστούν αλλού. Ως αποτέλεσμα, μείωσαν την προσδοκία του αντιπάλου να μπορέσει να μονοπωλήσει την ατζέντα και καθιέρωσαν πιθανούς συμβιβασμούς. Το ασθενέστερο κόμμα, με επικεφαλής την Ινδία και τη Βραζιλία, που αντιπροσώπευαν την κυρίαρχη ορθοδοξία των αναδυόμενων εθνών, πρόβαλε σημαντική αντίσταση, εμποδίζοντας την έναρξη των συζητήσεων. Οι κύριοι διεκδικητές αμφισβήτησαν τη φύση του παιχνιδιού και αντιτάχθηκαν σθεναρά στη συμπερίληψη των υπηρεσιών στις συζητήσεις (Εταιρία Δικαστικών Μελετών, 2015).

Ο Γύρος των συνομιλιών της Ουρουγουάης και η σύνοδος κορυφής του Σιάτλ καταδεικνύουν την αναζήτηση της ισότητας που επιδιώκουν τα ασθενέστερα μέρη με την ελπίδα να επιτύχουν μια ισχυρότερη διαπραγματευτική θέση. Οι συζητήσεις στην Ουρουγουάη σταμάτησαν κατά τη διάρκεια της ενδιάμεσης αναθεώρησης στο Μόντρεαλ τον Δεκέμβριο του 1988 και στις Βρυξέλλες τον Δεκέμβριο του 1990. Η γεωργία αντιμετωπίζεται διαφορετικά στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η πρώτη υποστήριξε τη συνολική απελευθέρωση του εμπορίου των γεωργικών προϊόντων, αλλά η δεύτερη οραματίστηκε μια περιορισμένη και σταδιακή μείωση των επιδοτήσεων για να ταιριάζει στην Κοινή Αγροτική Πολιτική της. Η πλειοψηφία των μερών συμφώνησε να παραμερίσει το γεωργικό ζήτημα και να εγκρίνει τα αποτελέσματα των άλλων συζητήσεων (Διακοινοκός, 2019).

Η Βραζιλία, η Αργεντινή, η Χιλή, η Κολομβία και η Ουρουγουάη, τα πέντε μέλη της ομάδας Cairns, αρνήθηκαν να κάνουν οποιαδήποτε παραχώρηση και δεσμεύτηκαν να αποσυρθούν από τις συζητήσεις. Δεν θα δέχονταν κανέναν απολύτως συμβιβασμό έως ότου επιτευχθεί συμφωνία για τη γεωργία. Αυτή η δράση ήταν μια στιγμή καμπίς στις συζητήσεις. Οι πιο αδύναμες κυβερνήσεις δήλωσαν ότι θα εγκατέλειπαν τις συζητήσεις αντί να υποκύψουν στις επιθυμίες των ισχυρότερων δυνάμεων. Οι λιγότερες συμμετοχές δημιούργησαν ένα αίσθημα κρίσης και έθεσαν όρια στις διαπραγματεύσεις. Αντιτάχθηκαν σε ελκυστικές συμφωνίες σε ορισμένους κρίσιμους τομείς, όπως υπηρεσίες ή τροπικά αγαθά, μέχρι να προχωρήσει η γεωργία και να επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ των δύο μεγάλων χωρών. Οι πράξεις τους ήταν πειστικές. Αυτή η «ανοδική πορεία» αντανάκλασε την πρόοδο στις συζητήσεις

υποδεικνύοντας ότι ο επόμενος γύρος διαπραγματεύσεων θα ήταν διαφορετικός από τους προηγούμενους γύρους: η σύγκρουση στον τομέα της γεωργίας μεταξύ των δύο βασικών πρωταγωνιστών έπρεπε να επιλυθεί μια για πάντα. Οι Ηνωμένες Πολιτείες προτίμησαν να ελαχιστοποιήσουν τη γεωργία τόσο στους Γύρους Κένεντι όσο και στον Γύρο του Τόκιο προκειμένου να έχουν αποτελέσματα σχετικά με τους δασμούς ή άλλες ανησυχίες. Στα επιχειρήματα κυριαρχούσαν οι ηθικές αξίες που επιβάλλονταν από τα πιο αδύναμα καθεστάτα, τα οποία επέδειξαν την επιμονή των ιδεών τους. Τα ασθενέστερα μέρη άντλησαν δύναμη από τους κανόνες της πολυμέρειας και τους τήρησαν σταθερά. Προσπάθησαν να επηρεάσουν τις συζητήσεις χρησιμοποιώντας ένα ευρύ φάσμα εργαλείων όπως η πειθώ, η προειδοποίηση και οι απειλές. Υιοθέτησαν μια ποικιλία τεχνικών για να βελτιώσουν την κατάστασή τους και να αυξήσουν την επιρροή τους (π.χ., συγκάλυψη της ανάγκης τους για συμφωνία, διαχωρισμός των ισχυρότερων μερών) (Γιαννόπουλος, 2020).

Οι στάσεις των πέντε εθνών συνδέονται με την έννοια της κοινωνικής μάθησης, η οποία συχνά παρουσιάζεται ως καλύτερη γνώση των συνδέσεων μέσων-σκοπών, των κανόνων και των διαδικασιών στις διαπραγματεύσεις. Κατά τη διάρκεια της συμμετοχής τους στις συνομιλίες της GATT και των συγκρούσεων με τα πλούσια έθνη, οι αναπτυσσόμενες χώρες πέρασαν από μια διαδικασία κοινωνικής μάθησης. Η Υπουργική Σύνοδος Κορυφής του Σιάτλ τον Δεκέμβριο του 1999, η οποία επρόκειτο να ξεκινήσει τον Γύρο των συνομιλιών της Χιλιετίας, είναι μια κλασική απεικόνιση του πώς τα ασθενέστερα μέρη ξεπερνούν το χάσμα ισχύος τους επιδιώκοντας πρόσθετους κανονισμούς και ενσωματώνοντας ηθικά πρότυπα, συμπεριλαμβανομένων εκείνων της δικαιοσύνης. Τα φτωχά έθνη αποκλείστηκαν από τις «Συζητήσεις για το Πράσινο Σώμα», μια ομάδα 30 σημαντικών συμμετεχόντων και ομάδων εργασίας που δημιουργήθηκε για να επιτευχθεί συμφωνία στους τομείς ανησυχίας, από την αρχή της συγκέντρωσης. Πέρα από αυτά τα διαδικαστικά ζητήματα, οι ΗΠΑ εξαγρίωσαν τις αναπτυσσόμενες χώρες υποστηρίζοντας την ανάπτυξη ενός συστήματος του ΠΟΕ που θα τιμωρούσε τις χώρες που παραβιάζουν βασικά εργασιακά δικαιώματα προκειμένου να μειώσουν το κόστος παραγωγής. Οι φτωχές χώρες μπόρεσαν να προσεγγίσουν ορισμένες πλούσιες χώρες προκειμένου να λάβουν υποστήριξη για τη στάση τους και να χειριστούν το πρόβλημα της άνισης συμμετοχής στη λήψη αποφάσεων του ΠΟΕ. Η Συνάντηση του Σιάτλ καταδεικνύει

επίσης τον μηχανισμό κοινωνικής μάθησης που λειτουργεί στις διαπραγματεύσεις. Κατά τη διάρκεια του Γύρου της Ουρουγουάης, τα αφρικανικά έθνη παραβλέφθηκαν κυρίως. Η επιρροή της απορρύθμισης στην κυριαρχία της ΕΕ ήταν η κύρια ανησυχία τους. Κατά τη διάρκεια του Seattle Meeting, ανέβηκαν στη σκηνή. Ήταν σθεναρά αντίθετοι στις προσπάθειες να τεθεί η εργασία στην ημερήσια διάταξη, πιστεύοντας, όπως και πολλές άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, ότι ήταν πραγματικά ένα κάλυμμα του προστατευτισμού και θα έβλαπτε το συγκριτικό τους πλεονέκτημα. Οι κυβερνήσεις της Λατινικής Αμερικής και της αγγλόφωνης Καραϊβικής προσχώρησαν στον Οργανισμό Αφρικανικής Ενότητας, απειλώντας να αποσυρθούν από τις διαπραγματεύσεις και δεσμευόμενοι να απορρίψουν οποιαδήποτε συμφωνία γίνει χωρίς τη συμμετοχή τους (Πολυζωγόπουλος, 2008).

Ομοίως με τον Γύρο της Ουρουγουάης, τα ασθενέστερα μέρη ενσωμάτωσαν ορισμένες ηθικές έννοιες στη συζήτηση επικρίνοντας την έλλειψη διαφάνειας του ΠΟΕ και τις επιπτώσεις του γύρου των διαπραγματεύσεων για το εμπόριο, που βαρύνουν μόνο εμπορικά συμφέροντα. Πράγματι, τα πιο αδύναμα μέρη έχουν μερίδιο στον ΠΟΕ. Ο αναπτυσσόμενος κόσμος υπερτερεί αριθμητικά του ανεπτυγμένου κόσμου. Αντιπροσωπεύουν περισσότερα από 100 από τα 136 κράτη που συμμετέχουν στις συζητήσεις. Οι διαπραγματευτές εξαρτώνται αμοιβαία ο ένας από τον άλλο προκειμένου να επιτύχουν τους στόχους και τις προτιμήσεις τους. Οι ανεπτυγμένες χώρες δεν έχουν άλλη επιλογή από το να φιλοξενήσουν τις αναδυόμενες χώρες. Οι διαπραγματεύσεις χρειάζονται αμοιβαία εμπιστοσύνη. Στις συνομιλίες, όλοι οι συμμετέχοντες, ισχυροί ή αδύναμοι, έχουν την ευκαιρία να κερδίσουν κάτι. Αυτά τα πλεονεκτήματα είναι που προκαλούν την εξάρτηση. Οι διαπραγματεύσεις συνεπάγονται αμφίδρομη ροή οφέλους στη σύνδεση (Πολυζωγόπουλος, 2008).

Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορεί να αποδειχθεί ότι είναι προτιμότερο να είσαι αδύναμος παρά δυνατός. Κατά τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, για παράδειγμα, ζητήθηκε από τη Σοβιετική Ένωση να επιδοτεί τις δορυφορικές κυβερνήσεις προκειμένου να κρατηθεί ζωντανό το κομμουνιστικό σύστημα. Ήταν προς το συμφέρον της ανατολικής υπερδύναμης να αποδείξει στον υπόλοιπο κόσμο ότι το σύστημα θα μπορούσε να λειτουργήσει και να διατηρήσει την ανωτερότητά του. Η αποτυχία μιας μερίδας του πελατειακού συστήματος θα ήταν διαφορετικά καταστροφική για τον ηγεμόνα. Ως αποτέλεσμα, το κυρίαρχο κόμμα είχε ένα κίνητρο να δεσμεύσει πόρους για να βοηθήσει τα ασθενέστερα σοσιαλιστικά έθνη

προκειμένου να ενισχύσει τη δική του διεθνή θέση ισχύος. Ως αποτέλεσμα αυτού, μεταξύ άλλων, το κομμουνιστικό σύστημα κατέρρευσε. Η διαφορά μεταξύ στρατιωτικών και οικονομικών δυνατοτήτων είχε γίνει αφόρητη. Τέλος, οι μέθοδοι που επικεντρώνονται σε πόρους υλικής ισχύος αποτυγχάνουν να λάβουν υπόψη τις ικανότητες που απαιτούνται για τη μετατροπή της υλικής ικανότητας σε πολιτική δράση. Η πολιτική βούληση, η ενέργεια, η δέσμευση για έναν πολιτικό στόχο και ούτω καθεξής είναι όλα εξίσου σημαντικά για τον καθορισμό των σχέσεων μεταξύ των κυβερνήσεων στις συζητήσεις τους. Η τελική εκδήλωση είναι η αλληλεπίδραση μεταξύ στόχων και μεθόδων (Τίτσιας, 2010).

Σύμφωνα με τον Wilhelm Grewe (1964: 11-14), πρώην Γερμανό πρεσβευτή στις Ηνωμένες Πολιτείες και στο NATO, η επίλυση συγκρούσεων μπορεί να λάβει τρεις μορφές: μονομερής επιβολή συμφερόντων, αναποφάσιστες διαφωνίες και αμοιβαία προσαρμογή συμφερόντων. Τα αποτελέσματα των συνομιλιών που είναι αποτέλεσμα πιέσεων, απειλών ή χρήσης βίας επιβάλλονται στους διαπραγματευτές και δεν βασίζονται στην ελεύθερη επιλογή τους. Όταν παίζεται η δομική ισχύς, χρησιμοποιούνται οικονομικές ή διπλωματικές τακτικές. Η πιο σημαντική τεχνική για να ληφθούν αμοιβαία αποδεκτές απαντήσεις είναι μέσω της συναίνεσης. Τα αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν με τη βοήθεια άλλων μερών, μέσω δικαστικών αποφάσεων ή μέσω συμβιβασμού, αντικατοπτρίζουν μια πιο ισορροπημένη σχέση μεταξύ των διαπραγματευόμενων μερών. Όλες οι άλλες στρατηγικές επίλυσης διαφορών βασίζονται σε ασύμμετρες δομές. Κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης, το πιο αδύναμο μέρος προσπαθεί να αποκτήσει δύναμη και να φτάσει στο ίδιο επίπεδο με το ισχυρότερο προκειμένου να αποκτήσει διαπραγματευτικό πλεονέκτημα. Άλλα εργαλεία διαπραγμάτευσης, εκτός από τους νομισματικούς πόρους, παίζουν ρόλο σε τέτοιες συνομιλίες. Αυτά μπορούν να ταξινομηθούν τυπολογικά με βάση τους πόρους ισχύος (εξαναγκασμός, δομικές ή συναινετικές μέθοδοι) ή στρατηγικές ή έννοιες διαπραγμάτευσης. Είναι επίσης εφικτό να διακριθούν αυτοί οι μηχανισμοί με βάση τις περιστάσεις, τα ζητήματα και τη δύναμη ή την αποτελεσματικότητα της διαπραγματευτικής διαδικασίας. Οι άυλες πηγές ενέργειας είναι η διαπραγματευτική δύναμη του διαπραγματευτή: η ικανότητα συνεργασίας, η αντίληψη του ιδανικού συγχρονισμού για μια λύση, η γνώση του θέματος και των διοικητικών διαδικασιών κ.λπ. Κατά συνέπεια, η ισχύς καθορίζεται όχι μόνο από τις δομικές συνθήκες και τις μετρήσιμες μονάδες, αλλά και από τις συμπεριφορές και τις προοπτικές των παικτών

(Chamberlain, Walters & Rainer, 2020). Ως αποτέλεσμα, η διαπραγματευτική ισχύς εκδηλώνεται με ποικίλα σχήματα και επεκτάσεις. Εκτός από τα προσωπικά χαρακτηριστικά που καθορίζουν τη δύναμη ενός διαπραγματευτή, πρόσθετοι παράγοντες όπως η ηγεσία και η κατανόηση των διαδικασιών διαπραγμάτευσης καθορίζουν τον διαπραγματευτή (επιμονή, ευγλωττία, γλωσσικές δεξιότητες και τακτικές, ευφυΐα, ενέργεια, αξιοπιστία κ.λπ.). Αυτές και άλλες ανθρώπινες ιδιότητες αντισταθμίζουν την έλλειψη νομισματικής ευημερίας. Η αμέτρητη ευφυΐα και οι ικανότητες είναι άλλες πηγές δύναμης. Μπορούν να βοηθήσουν να κατευθύνουν την αντίθετη πλευρά στο σωστό μονοπάτι. Μια πιο επιτυχημένη προσέγγιση τακτικής ισχύος είναι αυτή που υπογραμμίζει την «ενεργητική, χειριστική ποιότητα των αλληλεπιδράσεων ισχύος» και υπογραμμίζει τη δυναμική φύση των αλλαγών. Η έμφαση εδώ δίνεται στα βοηθητικά προγράμματα ή τα οφέλη, καθώς και στην αποτελεσματικότητα ορισμένων τεχνικών και ενεργειών που προσπαθούν να βελτιστοποιήσουν τα οικονομικά συμφέροντα στις συνομιλίες (Chamberlain, Walters & Rainer, 2020).

Όσον αφορά τις κοινωνικές ικανότητες, θα μπορούσε κανείς να απαριθμήσει ταλέντα όπως η συνεργασία και η οικοδόμηση συνασπισμών, η συνεργασία με διαφορετικούς παράγοντες και η ικανότητα να αποσπαστεί από ορισμένους παίκτες. Όσον αφορά τις στρατηγικές ικανότητες, θα μπορούσαμε να εξετάσουμε την ικανότητα αναζήτησης λύσεων που παρέχουν αμοιβαία οφέλη, τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης με τέτοιο τρόπο ώστε το άλλο μέρος να μπορεί να σώσει το πρόσωπο, την παροχή παραχωρήσεων ή αποζημιώσεων κ.λπ. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης, η γνώση των πόρων σχετικά με τις μεθόδους διαπραγμάτευσης και τους κανόνες του δικαστηρίου, τη δομή της ημερήσιας διάταξης και την επιλογή και τη σειρά των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης είναι όλες σημαντικές. Επιπλέον, η αναφορά σε διεθνείς αρχές, όπως το διεθνές δίκαιο, μπορεί να ενισχύσει τη διαπραγματευτική θέση. Υπάρχουν επίσης μέθοδοι που μπορούν να οδηγήσουν τους αντιπάλους προς την επιθυμητή κατεύθυνση, όπως η αναβολή των διαπραγματεύσεων, η χρήση του ιστότοπου, ο καθορισμός συγκεκριμένων στόχων, η δημιουργία άριστων παραδειγμάτων, η ανάπτυξη νέων κανονισμών κ.λπ. Τα πλεονεκτήματα ενός διαπραγματευτικού ζητήματος μπορεί να έχουν τη μορφή συμφωνιών, συνδέσεων, ποιοτικών διαφορών, διευρύνσεων, αναφοράς σε ιδεολογία ή ευρείες αντιλήψεις, αλλά και ικανοποίηση, παραχωρήσεις μεταξύ άλλων. Η

σύγκρουση βασίζεται σε φυσική ή υλική δύναμη που μπορεί να μετρηθεί μέσω δεικτών. Η καταναγκαστική δύναμη βασίζεται σε άνιση κατανομή του δυναμικού, είτε πραγματικού είτε φανταστικού. Η εξουσία είναι ανησυχητική, αλλά η εφαρμογή της επικοινωνιακής δύναμης, που συνδέεται με την ετοιμότητα για διαπραγμάτευση και αποδοχή παραχωρήσεων, είναι πιο ελπιδοφόρα. Αυτή η αποκαλούμενη ενσωματωτική δύναμη υποδηλώνει δύναμη μέσα σε ένα επικοινωνιακό πλαίσιο επίλυσης προβλημάτων που προορίζεται να χρησιμοποιηθεί διαχρονικά. Η χρήση τεχνικών διαπραγμάτευσης χρειάζεται βαθιά αναθεώρηση για να επιτευχθεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα. Η επιτυχία εξαρτάται από τη σωστή χρήση της δύναμης, δηλαδή από αυτήν που μπορεί να παράγει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Ούτε η υπερβολική δόση ούτε η εφαρμογή ανεπαρκούς ισχύος θα επιτύχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα. Η κατάλληλη χρήση των μέσων πρέπει να αναφέρεται στη συμμετρία μεταξύ στόχων και μέσων, η οποία ποικίλλει ανάλογα με το μέγεθος της σύγκρουσης. Οι ήπιες μέθοδοι είναι πιο κατάλληλες σε διαμάχες χαμηλής έντασης, ενώ τα σκληρά μέσα είναι αποδεκτά σε αντιπαραθέσεις υψηλής έντασης για να αντισταθμίσουν έναν επιτιθέμενο (Chamberlain, Walters & Rainer, 2020).

Όπως αποδεικνύεται από τον κύκλο σύγκρουσης, υπάρχει σύνδεση μεταξύ ενός δεδομένου επιπέδου σύγκρουσης και των κατάλληλων εργαλείων για την επίλυσή του. Η διπλωματία και τα οικονομικά μέτρα φαίνεται να είναι πιο κατάλληλα για την αντιμετώπιση συγκρούσεων μικρότερης έντασης. Για να σταματήσει ένας επιτιθέμενος, πρέπει να αναπτυχθεί στρατιωτική απειλή. Ένα από τα μαθήματα από τους πολέμους στη Βοσνία και το Κοσσυφοπέδιο ήταν αυτό. Τελικά, ήταν η ανάπτυξη στρατιωτικής δράσης από την υπερδύναμη, τις Ηνωμένες Πολιτείες και το ΝΑΤΟ που έβαλε τέλος στις δολοφονίες. Τα δυνατά σημεία και τα συμφέροντα των μερών της διαπραγμάτευσης επηρεάζουν επίσης την επιλογή τακτικής και στρατηγικών. Ένα ισχυρότερο μέρος μπορεί να αντέξει την πολυτέλεια να περιμένει και να αναβάλει τις συζητήσεις, ένα πιο αδύναμο μέρος πρέπει να αναζητήσει εταίρους. Μια συμμαχία που αποτελείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και έθνη από το νότιο ημισφαίριο, για παράδειγμα, θα ήταν πιο αποτελεσματική στην αντιμετώπιση της στάσης των ΗΠΑ στις συζητήσεις για την κλιματική αλλαγή. Ωστόσο, λόγω της έλλειψης μιας συνεπούς άποψης που υποστήριζαν οι αντίπαλοι, οι διαπραγματευτές των ΗΠΑ μπόρεσαν να εφαρμόσουν αποτελεσματικά την προσέγγισή τους *divide et impera*. Σε ένα ασύμμετρο σενάριο, οι Ηνωμένες Πολιτείες κατάφεραν να

εκμεταλλευτούν τις δυνατότητές τους. Η διάκριση των αμφισβητούμενων θεμάτων χρησιμοποιήθηκε αποτελεσματικά ως προς τις διαπραγματευτικές προσεγγίσεις. Αυτό συνεπαγόταν την κατηγοριοποίηση του προβλήματος σύμφωνα με τις πολλές επικίνδυνες ενώσεις και τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις τους. Η δυνατότητα διαπραγμάτευσης επεκτάθηκε και με τη χρονική παράταση και την επιλογή των ετών αναφοράς. Επιπλέον, το εμπόριο και η εφαρμογή πιστοποιητικών, η επιλογή σταθεροποίησης ή/και μείωσης του status quo και το ζήτημα της χρηματοδότησης ήταν όλα κρίσιμα. Συννοιάζοντας, η διαφοροποίηση μεταξύ επικίνδυνων ουσιών και η συνάφειά τους με διάφορους εθνικούς στόχους έχει αυξήσει το φάσμα των δυνατοτήτων που είναι διαθέσιμες στη διαδικασία διαπραγμάτευσης (Vucetic, 2016).

Η τέταρτη εκδήλωση είναι η συμμετρία/ασυμμετρία συμμετρίας/ασυμμετρίας διαμεσολαβητή-ίσων αποστάσεων.

Στις συνομιλίες, η συμμετρία μπορεί να πάρει άλλη μορφή όταν ένα τρίτο πρόσωπο ενεργεί ως μεσολαβητής προσπαθώντας να καταλήξει σε μια συμφωνία που είναι αποδεκτή και από τα δύο μέρη. Αυτή η εμπλοκή είναι σημαντική όταν τα διαπραγματευόμενα μέρη φτάνουν σε αδιέξοδο και, ως εκ τούτου, αναζητούν εξωτερική βοήθεια. Το αίτημα των διαπραγματευόμενων μερών για τέτοια βοήθεια, καθώς και η επιλογή ενός αποδεκτού τρίτου μέρους, στοχεύουν σε έναν ανεξάρτητο εταίρο που παραμένει σε ίση απόσταση από τα εμπλεκόμενα μέρη. Η ιδέα της ίσης απόστασης ενός τρίτου είναι ο τέταρτος τύπος συμμετρίας/ασυμμετρίας στις διαπραγματεύσεις. Υποδηλώνει ότι ο διαμεσολαβητής έχει καλή και ισορροπημένη σχέση με τους βασικούς διαπραγματευτές, κάτι που διαφέρει από το να παίρνει μια ουδέτερη στάση. Η ουδετερότητα απαιτεί υπερβολική απόσταση και αγνοεί την πραγματικότητα ότι το τρίτο μέρος είναι ένα μέρος με μερίδιο στην έκβαση της συζήτησης. Με τη συμμετοχή ενός τρίτου προσώπου, η διπλή σύνδεση γίνεται τριμερής, η αρχική δυάδα μετατρέπεται σε τριαδική αλληλεπίδραση. Ο διαμεσολαβητής δεν είναι ουδέτερο μέρος, μάλλον έχει τη δική του ατζέντα. Αναμένει κάποιου είδους αμοιβή για τις υπηρεσίες και την καλή του υπηρεσία (Strong, 2015 ; Pfetsch, 2011).

Η ίση εμπλοκή με καθένα από τα άλλα μέρη σημαίνει ίση απόσταση από ένα τρίτο μέρος. Εναλλακτικά, θα απορριφθεί. Το τρίτο μέρος δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί

δίκαιος τρίτος εταίρος εάν ήταν πολύ κοντά σε ένα από τα μέρη. Η διαμάχη για το κανάλι Beagle μεταξύ Αργεντινής και Χιλής είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα. Το Ηνωμένο Βασίλειο προτάθηκε για πρώτη φορά ως δυνητικός μεσολαβητής. Η Χιλή, από την άλλη, αντιτάχθηκε λόγω των στενών σχέσεων μεταξύ της αποικιακής δύναμης και της πρώην αποικίας. Το Βατικανό θεωρήθηκε ως το καταλληλότερο τρίτο μέρος για τις καθολικές χώρες. Ως αποτέλεσμα, απαιτείται μια συμμετρική σύνδεση για να αναγνωριστεί ένα τρίτο πρόσωπο ως μεσολαβητής, διαιτητής ή διαμεσολαβητής σε μια διαδικασία διαπραγμάτευσης. Προκειμένου να είναι αποτελεσματικό, το τρίτο μέρος πρέπει να έχει αναγνωρίσιμη διαπραγματευτική ισχύ εκτός από την ίση απόσταση και άλλες απαιτήσεις. Εάν μια κατάσταση έχει προχωρήσει σε σημείο πολέμου, οι διπλωματικές συζητήσεις θα αποτύχουν εάν ο μεσολαβητής δεν διαθέτει ίσους και αρκετούς πόρους ισχύος. Οι συγκρούσεις στη Γιουγκοσλαβία είναι ένα κύριο παράδειγμα αυτού. Οι παρεμβάσεις διεθνών οργανισμών όπως ο ΟΗΕ, η ΕΕ ή ο ΟΑΣΕ δεν οδήγησαν σε παύση των εχθροπραξιών, καθώς αυτοί οι θεσμοί δεν διέθεταν τους πόρους που μπορούσαν να παρέχουν οι ΗΠΑ και το ΝΑΤΟ. Ως αποτέλεσμα, για να ολοκληρώσει σωστά μια διαμεσολαβητική εργασία, ο διαμεσολαβητής απαιτεί επαρκή εργαλεία. Διπλωματικά ή οικονομικά εργαλεία μπορεί να αρκούν σε συγκρούσεις χαμηλού επιπέδου. Σε μια ατμόσφαιρα μάχης, ωστόσο, ένας διαμεσολαβητής μπορεί να είναι αποτελεσματικός μόνο εάν έχει στη διάθεσή του στρατιωτικά εργαλεία και είναι έτοιμος να τα χρησιμοποιήσει. Άλλα εργαλεία περιλαμβάνουν μεθόδους εξοικονόμησης προσώπου, ταλέντα, κατανόηση του προβλήματος και των ενδιαφερόντων που εμπλέκονται, αίσθηση του χρόνου και αίσθηση για την κατάλληλη στιγμή (Strong, 2015).

Μια χώρα ή μια ομάδα εθνών μπορεί επίσης να ενεργεί ως μεσολαβητής τρίτου μέρους στις διεθνείς οικονομικές συζητήσεις. Η ομάδα Cairns υπηρέτησε αυτή τη θέση σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο κατά τη διάρκεια των συζητήσεων του Γύρου της Ουρουγουάης και έδωσε μια εξαιρετική απεικόνιση του τρόπου χρήσης όλων των εργαλείων που περιγράφηκαν. Συγκέντρωσε μια διαφορετική ομάδα αναπτυσσόμενων και ανεπτυγμένων χωρών (Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία και Καναδάς) από τη Λατινική Αμερική (Βραζιλία, Χιλή, Κολομβία, Ουρουγουάη και Αργεντινή) και την Ασία (Μαλαισία, Ταϊλάνδη, Φιλιππίνες και Νησιά Φίτζι). Όλες αυτές οι χώρες είχαν τα ίδια συμφέροντα όσον αφορά την ικανότητά τους να εξάγουν αγροτικά προϊόντα. Όλοι υποκινήθηκαν από τον ίδιο στόχο της εξάλειψης του

προστατευτισμού και της ενσωμάτωσης του αγροτικού εμπορίου σε ένα ευρύτερο παγκόσμιο πλαίσιο. Ο όμιλος Cairns, προικισμένος με τεχνολογική τεχνογνωσία και καλλιτεχνικό ταλέντο, αναδείχθηκε από μια θέση αδυναμίας σε σχέση με τους δύο κύριους διαγωνιζόμενους στον αγροτικό φάκελο, τις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρωπαϊκή Ένωση, για να καθιερωθεί ως τρίτη δύναμη. Η Αυστραλία ήταν αρκετά ενεργή. Ήταν ένας εταιρικός διαπραγματευτής που απορροφούσε πληροφορίες κατά τη διάρκεια των συζητήσεων. Η ομάδα επέλεξε το καταλληλότερο φόρουμ για να μεταφέρει τα θεμιτά και ηθικά ερωτήματά της. Ο Όμιλος Cairns πίεσε για παγκόσμια πειθαρχία, μια θεωρία που πάντα υποστηριζόταν από τη GATT, η οποία έδειχνε περισσότερο σεβασμό για τις θέσεις και τα συμφέροντα των φτωχών εθνών παρά για εκείνα των διεθνών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, όπου η εξουσία συγκεντρώνεται σε λίγα χέρια. Η πολιτική παρουσία της Ομάδας Cairns περιελάμβανε τις συζητήσεις του Γύρου της Ουρουγουάης. Η ομάδα του Κερνς ήταν απαραίτητη στην Υπουργική Διάσκεψη του Σιάτλ. Αποτελεί παράδειγμα επινοητικότητας και δημιουργικότητας ως στρατηγικές για τα ασθενέστερα κόμματα για να ξεπεράσουν τα ελλείμματα εξουσίας. Τρία κράτη της Mercosur που συμμετέχουν στον όμιλο Cairns, ιδίως η Βραζιλία, η Αργεντινή και η Ουρουγουάη, συντόνισαν τις θέσεις τους και ζήτησαν την κατάργηση των γεωργικών εξαγωγικών επιδοτήσεων προκειμένου να ενισχυθεί η επιρροή του μπλοκ στις συζητήσεις (Strong, 2015).

Η έκτη εκδήλωση συμμετρίας είναι τα αποτελέσματα ως δίκαιο μερίδιο

Οι πολλές πηγές ισχύος, είτε μελλοντικές είτε διαδικαστικές, αποτελούν τις υποκείμενες συνθήκες για τα διάφορα αποτελέσματα στο πλαίσιο των διεθνών διαπραγματεύσεων. Η ιδέα μιας «ικανοποιητικής λύσης» και οι συνθήκες που οδήγησαν στο συμπέρασμα απαιτούν πρόσθετη εξήγηση. Η ικανοποίηση, ως ψυχολογική έννοια, δεν υπάρχει στο κενό και μπορεί να μεταβάλλεται με την πάροδο του χρόνου λόγω αλλαγών στο περιβάλλον ή της αντίληψης του ατόμου για τις προτιμήσεις. Ωστόσο, εάν πληρούνται αυτά τα πέντε χαρακτηριστικά, μαζί με αναγνωρισμένες αρχές της δικαιοσύνης, τα αποτελέσματα μπορούν να θεωρηθούν ως λύσεις και όλα τα άλλα τελικά προϊόντα της διαδικασίας διαπραγμάτευσης μπορεί να μην έχουν την ίδια μεγάλη διάρκεια ζωής. Τα μέρη στις διαπραγματεύσεις βρίσκονται σε συνεχή σύνδεση. Οι διπλωμάτες που συμμετέχουν σε μακρές διασκέψεις αποκτούν ιδιαίτερη σχέση με τη συνεχιζόμενη

διαπραγματευτική διαδικασία. Ωστόσο, διπλωμάτες με αντικρουόμενες απόψεις, όπως εκείνοι από αναπτυσσόμενες και ανεπτυγμένες χώρες, δημιουργούν μια αίσθηση προσωπικής σύνδεσης και συνεργασίας με τους συναδέλφους τους. Η μακροχρόνια συνεργασία απαιτεί αμοιβαία εμπιστοσύνη. Αυτή η ιδέα της συνεργασίας για την ολοκλήρωση ενός κοινού στόχου είναι απαραίτητη σε περίπλοκες εμπορικές συνομιλίες. Η μακρά διαδικασία του Γύρου της Ουρουγουάης, η οποία διήρκεσε επτά χρόνια, είναι ένα παράδειγμα. Διπλωμάτες που είχαν αντίθετες απόψεις έχτισαν αμοιβαίες σχέσεις και ήταν λιγότερο διατεθειμένοι να χρησιμοποιήσουν μεθόδους κλιμάκωσης (UNCITRAL Model Law on International Commercial Mediation and International Settlement Agreements Resulting from Mediation, 2018).

Διαιτησία και Διαπραγμάτευση ως Μέθοδοι Επίλυσης Διεθνών Διαφορών **Διεθνείς νομικές αντιπαραθέσεις**

Στην απόφαση Palestine Concessions, 1924 (Ελλάδα κατά Η.Β.), το Μόνιμο Δικαστήριο Διεθνούς Δικαιοσύνης όρισε μια διεθνή σύγκρουση ως «Διαφορά απόψεων για νομικό ή πραγματικό ζήτημα, σύγκρουση νομικών απόψεων ή συμφερόντων μεταξύ δύο ατόμων (κρατών)». Ακολουθούν δύο ορισμοί της διεθνούς σύγκρουσης. Πρέπει να δηλωθεί το ακριβές επιχείρημα που ξεκίνησε τη διαφωνία. Η διάκριση πρέπει να γίνει προφανής. Η διαφωνία πρέπει να έχει αντιφατικές δηλώσεις. Η μία πλευρά πρέπει να διεκδικήσει την επιθυμία της, ενώ η άλλη πλευρά πρέπει να δημιουργήσει μια ανταγωνιστική αξίωση. Μια διαφωνία σημαίνει ότι μια συγκεκριμένη διαφωνία έχει φτάσει σε ένα στάδιο όπου πρέπει να γίνει χρήση της επίλυσης διαφορών, διότι εάν η διαφορά συνεχιστεί, η σχέση μεταξύ των κρατών θα τεθεί σε κίνδυνο, με αποτέλεσμα τη διατάραξη της ειρήνης. Μια σύγκρουση προκύπτει ως αποτέλεσμα της ενεργού κοινωνικής δέσμευσης των κρατών. Κάθε κυβέρνηση πρέπει να καταβάλει προσπάθεια για τον εντοπισμό και την αντιμετώπιση συγκρούσεων που μπορεί να συνιστούν κοινωνικό κίνδυνο κατά κάποιο τρόπο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, τα μέρη στη διαφορά ζητούν κρατική δράση, ή το κράτος παρεμβαίνει κατά την κρίση του, για να αποτρέψει τη σύγκρουση από το να γίνει διεθνής κίνδυνος. Ωστόσο, στις περισσότερες περιπτώσεις, η παρέμβαση τρίτων

θεωρείται η ενδεδειγμένη πορεία δράσης, στην οποία έχουν συμφωνήσει και τα δύο μέρη. Η ειρηνική επίλυση διαφορών μπορεί να χωριστεί σε τρεις τύπους, οι οποίοι είναι οι εξής:

Δικαστική - Αυτή η στρατηγική περιλαμβάνει την επίλυση διαφορών μέσω της χρήσης διαιτητών ή δικαστικών δικαστηρίων.

Διπλωματική - Αυτή η στρατηγική συνεπάγεται την επίλυση μιας διαφωνίας από τα ίδια τα μέρη ή από τρίτο μέρος.

Θεσμική - Αυτή η τεχνική περιλαμβάνει επίλυση συγκρούσεων με τη βοήθεια του ΟΗΕ ή άλλης περιφερειακής υπηρεσίας (Latham & Watkins, 2019).

Η διαιτησία ως μέθοδος επίλυσης διεθνών διαφορών

Η διαιτησία αναφέρεται στη διαδικασία επίλυσης μιας διαφοράς με τη συγκατάθεση των μερών. Οι διαφορές στη διαιτησία επιλύονται από τρίτο μέρος που ενεργεί με δικαστική ιδιότητα για να αποφασίσει τη διαφορά με δεσμευτικό αντίκτυπο για τα μέρη. Η απόφαση που εκδόθηκε από το δικαστήριο για τη διαιτησία είναι γνωστή ως απόφαση, σύμφωνα με τους νόμους του Halsbury's of England 2008. Η διαφωνία επιλύεται από ένα ουδέτερο τρίτο μέρος που επιλέγεται από τα μέρη με την άδειά τους. Η διαιτησία είναι μια δημοφιλής μέθοδος για την επίλυση διεθνών συγκρούσεων. Είναι μία από τις εναλλακτικές λύσεις επίλυσης διαφορών στις οποίες ένα τρίτο μέρος επιλέγεται από τα εμπλεκόμενα μέρη και παρέχει στα μέρη την ευκαιρία να επιλύσουν μια διαφορά χωρίς να προσφύγουν σε δικαστική προσφυγή. Η διαιτησία και η αντιδικία είναι δύο διαφορετικές ιδέες. Η διαιτησία δεν λαμβάνει χώρα σε δικαστήριο. Αντίθετα, ένα αμερόληπτο τρίτο μέρος γνωστό ως διαιτητής επιλέγεται από τα μέρη που συγκρούονται και τα δύο μέρη συμφωνούν να συμμορφωθούν με την κρίση του διαιτητή και η απόφαση αυτή σπάνια επανεξετάζεται από κανένα δικαστήριο. Ως μέρος της διαδικασίας διαιτησίας, κάθε μέρος πρέπει να ορίσει έναν ή περισσότερους διαιτητές. Η ειδική ομάδα διαιτησίας αποτελείται συνήθως από τρεις διαιτητές που καταλήγουν σε πλειοψηφική απόφαση για την τελική ετυμηγορία. Υπάρχει πάντα υπερπληθώρα διαιτητών (Horowitz, 2009).

Αναγνώριση διαιτησίας

Η διαιτησία ορίστηκε για πρώτη φορά στη Σύμβαση της Χάγης για την Επίλυση Διαφορών στον Ειρηνικό το 1899 ως «η επίλυση διαφωνιών μεταξύ των κυβερνήσεων από δικαστές της επιλογής τους και βάσει του σεβασμού του νόμου». Ο ίδιος όρος υιοθετήθηκε στη Σύμβαση της Χάγης του 1907. Η επίλυση διπλωματικών συγκρούσεων βοήθησε στην ανάπτυξη της διαιτησίας. Η διαιτησία θεωρείται συχνά ως η πιο δίκαιη μέθοδος επίλυσης διεθνών διαφορών, καθώς συνδυάζει δικαστικές και διπλωματικές διαδικασίες. Η διαιτησία είναι μια πολύ ευέλικτη διαδικασία, καθώς δίνει τη δυνατότητα στα μέρη να επιλέξουν έναν αμερόληπτο διαιτητή και η διαδικασία μπορεί να παραμείνει εμπιστευτική. Η διαιτησία μπορεί να επιλύσει μια μεμονωμένη διαφωνία ή μια σειρά διαφορών μεταξύ των μερών. Η διαιτησία κάποτε χρησιμοποιήθηκε ευρέως στο εμπόριο και την εργασία, αλλά στη συνέχεια διεύρυνε το φάσμα της. Η διαιτησία χρησιμοποιείται επίσης για τη διευθέτηση αξιώσεων ασφάλισης οχημάτων. Η διαιτησία χρησιμοποιείται για την επίλυση πολλών διεθνών εμπορικών προβλημάτων. Η διαιτησία, στην πιο βασική της μορφή, είναι η διευθέτηση συγκρούσεων χωρίς την απαίτηση ύπαρξης δικαστηρίου. Η διαιτησία συνιστάται συχνά από τους δικηγόρους στους πελάτες τους προκειμένου να επιλυθεί ένα συγκεκριμένο ζήτημα. Η διαιτησία είναι μια πολύ ευέλικτη διαδικασία, καθώς δίνει τη δυνατότητα στα μέρη να επιλέξουν έναν αμερόληπτο διαιτητή και η διαδικασία μπορεί να παραμείνει εμπιστευτική (Γιαννόπουλος, 2020).

Πλεονεκτήματα

Η διαιτησία προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα. Μερικά από τα οφέλη είναι ότι τα μέρη συμφωνούν με την απόφαση του διαιτητή δεδομένου ότι είναι ένα αντικειμενικό και δίκαιο τρίτο μέρος και ότι η σύγκρουση μεταξύ των μερών διευθετείται πολύ πιο γρήγορα. Η διαιτησία απαιτεί λιγότερο χρόνο για την έκδοση απόφασης από ό,τι ένα δικαστήριο. Η διαιτησία δεν είναι μια δαπανηρή διαδικασία. Σε σύγκριση με την πρόσληψη ενός πραγματογνώμονα για να καταθέσει σε μια δίκη, το ποσό που καταβάλλεται στον διαιτητή είναι πολύ μικρό. Συνήθως, τα μέρη κατανέμουν ομοιόμορφα την αμοιβή των διαιτητών. Το κόστος προετοιμασίας για διαιτησία είναι σημαντικά χαμηλότερο από το κόστος προετοιμασίας για μια δίκη. Επειδή ο μάρτυρας δεν είναι υποχρεωμένος να καταθέσει στη διαιτησία, τα πρότυπα των

αποδεικτικών στοιχείων δεν είναι πιο σκληρά από ό,τι σε μια δίκη. Αντίθετα, αρκεί η παροχή των εγγράφων. Για παράδειγμα, εάν ένα από τα μέρη θέλει ορισμένους γιατρούς που δεν προέρχονται από αυτό το κράτος να έρθουν για να καταθέσουν, η δαπάνη για να τους πάει στο κράτος θα ήταν απαγορευτικά ακριβή. Σε περίπτωση διαιτησίας, θα χρησιμοποιηθεί μόνο η τεκμηρίωση που απαιτείται από τους γιατρούς. Εναπόκειται αποκλειστικά στα μέρη αν θα διατηρήσουν ή όχι ιδιωτική τη διαιτησία. Μια αγωγή δεν είναι ιδιωτική υπόθεση, αλλά η διαιτησία μπορεί να είναι εάν οι πλευρές συναινέσουν. Υπάρχουν λίγοι τρόποι για να ασκήσουν έφεση τα μέρη μετά την ολοκλήρωση της διαιτησίας. Ως αποτέλεσμα, η διαιτησία τερματίζει τη διαφωνία των μερών. Αυτό δεν είναι το ίδιο με μια αγωγή, επειδή τα μέρη σε μια δίκη έχουν τη δυνατότητα να ασκήσουν έφεση κατά της απόφασης. Υπάρχει η αντίληψη περί άτυπης διαιτησίας αφού τα μέρη μπορούν να συναντηθούν οπουδήποτε τους βολεύει. Για να γίνει η δίκη απαιτείται δικαστική αίθουσα. Ολόκληρη η διαδικασία διαιτησίας είναι απλοποιημένη, καθιστώντας την πολύ λιγότερο επίσημη από μια δίκη. Επειδή ο διαιτητής επιλέγεται από τα μέρη, τα οποία έχουν ήδη κάποια κατανόηση του θέματος, τα μέρη έχουν μεγαλύτερη επιρροή σε αυτή τη διαδικασία, γεγονός που οδηγεί σε καλύτερη κρίση. Ο δικαστής σε μια δίκη δεν ενημερώνεται έγκαιρα για τη διαφωνία και δεν επιλέγεται από τα μέρη (Γιαννόπουλος, 2020).

Μειονεκτήματα

Υπάρχουν επίσης μερικά μειονεκτήματα στη διαδικασία διαιτησίας. Τα μέρη χάνουν το δικαίωμά τους να ασκήσουν έφεση αφού ο διαιτητής εκδώσει ετυμηγορία επί της διαφοράς. Αυτό συνεπάγεται ότι, ακόμη και αν η απόφαση ήταν εσφαλμένη, δεν μπορούσε να γίνει τίποτα για να το διορθώσει. Οι κανόνες σχετικά με τα αποδεικτικά διαιτησίας είναι χαλαροί, πράγμα που σημαίνει ότι ένας διαιτητής μπορεί να λάβει αποδεικτικά στοιχεία που ένα δικαστήριο δεν θα επέτρεπε. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε ακατάλληλη επίλυση της διαφωνίας. Σε διαιτησία δεν γίνεται αντιπαράθεση των εγγράφων που υποβλήθηκαν. Στην περίπτωση της διαιτησίας, υπάρχουν λίγες ευκαιρίες για ανακάλυψη. Ωστόσο, στη δίκη, η ανακάλυψη είναι ένα απαραίτητο βήμα για τη λήψη σχετικών εγγράφων. Ως αποτέλεσμα, η διαιτησία διεξάγεται συχνά μετά την ολοκλήρωση της διαφοράς. Εάν τα μέρη υπέγραψαν σύμβαση που επιβάλλει τη διαιτησία σε περίπτωση διαφωνίας και ένα από τα μέρη επιλέξει να ζητήσει διαιτησία, το άλλο μέρος δεν έχει άλλη εναλλακτική από το να επιδιώξει επίσης τη

διαιτησία. Ως αποτέλεσμα, το ένα μέρος μπορεί να υποχρεώσει το άλλο μέρος να διαιτητεύσει. Τα κριτήρια διαιτησίας δεν είναι ξεκάθαρα επειδή, ενώ απαιτείται η υπακοή στο νόμο, οι διαιτητές μπορούν να εξετάσουν το ενδεχόμενο να επιτύχουν ένα αποτέλεσμα που είναι δίκαιο για όλα τα μέρη, ενώ αγνοούν τη δικαιοσύνη (Γιαννόπουλος, 2020).

Μελέτες περίπτωσης

Υπάρχουν πολλά παραδείγματα που καταδεικνύουν τη σημασία της διαμεσολάβησης ως μέσου εναλλακτικής επίλυσης συγκρούσεων. Μερικά από τα παραδείγματα είναι τα ακόλουθα.

Κίνα εναντίον Φιλιππίνων

Διαιτητής σε αυτή την υπόθεση ήταν το Μόνιμο Διαιτητικό Δικαστήριο στη Χάγη της Ολλανδίας. Η Δημοκρατία των Φιλιππίνων άσκησε αυτήν την αγωγή κατά της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας σύμφωνα με το Παράρτημα VII της UNCLOS (Σύμβαση των Ηνωμένων Εθνών για το Δίκαιο της Θάλασσας). Αφορούσε κυρίως δυσκολίες στη Θάλασσα της Νότιας Κίνας, η οποία παρουσίαζε επίσης τη γραμμή Nine-Dash της Κίνας. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς των Φιλιππίνων, η γραμμή με εννέα κουκκίδες της Κίνας παραβιάζει τη συμφωνία του ΟΗΕ για το Δίκαιο της Θάλασσας (UNCLOS) για τις χωρικές θάλασσες και τις αποκλειστικές οικονομικές ζώνες. Είπε ότι δεν μπορεί να παραχωρηθεί στην Κίνα η υφαλοκρηπίδα της, όπως ορίζει η συμφωνία, επειδή η πλειονότητα της Θάλασσας της Νότιας Κίνας είναι ακατοίκητη. Σε απάντηση, η Κίνα αρνήθηκε τη διαιτησία το 2013, καθώς αρκετές συνθήκες με τις Φιλιππίνες λένε ότι οι συνομιλίες πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επίλυση των διαφορών στα σύνορα. Το 2015, το διαιτητικό δικαστήριο άκουσε επτά από τα δεκαπέντε επιχειρήματα των Φιλιππίνων. Το Μόνιμο Διαιτητικό Δικαστήριο αποφάσισε υπέρ των Φιλιππίνων το 2016. Σύμφωνα με την απόφαση, η Κίνα δεν έχει ιστορικά δικαιώματα στον χάρτη των εννέα κουκίδων (Κόμνιος, 2007).

Σλοβενία εναντίον Κροατίας

Η Σλοβενία και η Κροατία έγιναν ανεξάρτητες δημοκρατίες μετά τη διάλυση της Γιουγκοσλαβίας το 1991. Επειδή τα σύνορα των εθνών δεν προσδιορίστηκαν, ξέσπασαν διάφορες συγκρούσεις τόσο στα χερσαία όσο και στα θαλάσσια σύνορα. Η συμφωνία Dornsek-Racan, που υπογράφηκε το 2001, επιχείρησε να επιλύσει τη διαφορά, αλλά η Κροατία αρνήθηκε να υπογράψει. Το Μόνιμο Διαιτητικό Δικαστήριο εξέδωσε δεσμευτική απόφαση το 2017 που περιείχε τα ακόλουθα.

- Λήψη απόφασης για τις αμφισβητούμενες περιοχές των ορίων της γης.
- Η απόφαση καθόρισε ένα όριο για τον Κόλπο του Πιράν.
- Η Σλοβενία έλαβε πρόσβαση στις διεθνείς θάλασσες μέσω ενός διαδρόμου στη Βόρεια Αδριατική Θάλασσα που διέσχιζε το κροατικό έδαφος.

Αυτή η απόφαση αντιμετώπισε επίσης ορισμένα άλλα προβλήματα που σχετίζονται με τα σύνορα. Η Σλοβενία είχε εκτελέσει την ετυμηγορία, αλλά η Κροατία ήταν σθεναρά αντίθετη επειδή είχε βρει συζητήσεις μεταξύ ενός μέλους του διαιτητικού δικαστηρίου και ενός εκπροσώπου της σλοβενικής κυβέρνησης (Κόμνις, 2007).

Η Συνθήκη του Σιδηρού Ρήνου

Ο Iron Rhine είναι ένας εμπορευματικός σιδηρόδρομος που εκτείνεται μεταξύ του Μενχενγκλάντμπαχ της Γερμανίας και της Αμβέρσας του Βελγίου. Η Συνθήκη του Λονδίνου του 1839 μεταξύ του Βελγίου και της Ολλανδίας επέτρεψε στο Βέλγιο να κατασκευάσει ένα κανάλι ή ένα δρόμο πάνω από το ολλανδικό έδαφος, αλλά τέτοια έργα πρέπει να χρηματοδοτούνται από το Βέλγιο. Η Συνθήκη του Σιδήρου του Ρήνου του 1873 παραχώρησε και στο Βέλγιο αυτό το προνόμιο. Η κατασκευή ξεκίνησε το 1868 και το πρώτο τρένο άρχισε να λειτουργεί το 1879. Η ολλανδική κυβέρνηση ισχυρίστηκε ότι οι σιδηρόδρομοι του Iron Rhine διέτρεχαν το De Meinweg, ένα φυσικό καταφύγιο, και έτσι είχαν τη δυνατότητα να διαταράξουν τον βίοτοπο διαφόρων ειδών. Μετά από αποτυχημένες συζητήσεις, η υπόθεση παραπέμφθηκε στο Διαρκές Διαιτητικό Δικαστήριο, το οποίο εξέδωσε την απόφασή του το 2005. Το δικαστήριο αναγνώρισε τόσο την ολλανδική ανησυχία για το φυσικό απόθεμα όσο και το δικαίωμα του Βελγίου βάσει της Συνθήκης του 1839. Το δικαστήριο

διαπίστωσε ότι η Συνθήκη του 1839 εξακολουθούσε να ισχύει για το Βέλγιο και ότι, επομένως, είχε το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει και να οικοδομήσει στον Σιδηρό Ρήνο. Και τα δύο έθνη θα έπρεπε να μοιράσουν τα έξοδα για τις επισκευές, την κατασκευή και τη συντήρηση του IronRhine (Ιωάννου και Περράκης, 2009).

Η διαπραγμάτευση ως τεχνική επίλυσης διεθνών διαφορών

Η διαπραγμάτευση είναι η διαδικασία επίλυσης διαφορών χωρίς διαφωνία ή επιχείρημα και επίτευξη συμβιβασμού. Τα μέρη σε μια σύγκρουση προσπαθούν πάντα για την καλύτερη δυνατή λύση. Οι αξίες της διατήρησης μιας σύνδεσης, του αμοιβαίου οφέλους και του αισθήματος δικαιοσύνης θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για ένα αίσιο τέλος. Οι ειδικές και οι ευρείες διαπραγματεύσεις είναι οι δύο τύποι διαπραγματεύσεων. Οι συγκεκριμένες μορφές χρησιμοποιούνται στην πλειονότητα των καταστάσεων, συμπεριλαμβανομένων των εσωτερικών συγκρούσεων, των βιομηχανικών διαφορών, των διακρατικών διαφορών και των διεθνών διαφορών. Η διαπραγμάτευση γενικά μπορεί να χρησιμοποιηθεί και να χρησιμοποιηθεί σε μια ποικιλία εργασιών. Η διαπραγμάτευση είναι ουσιαστικά ένα μέσο φιλικής επίλυσης προβλημάτων με την ευελιξία σε πολλές πτυχές. Αυτή η μέθοδος είναι εφαρμόσιμη σε κάθε είδους διαφωνία, είτε τεχνική, νομική ή πολιτική. Είναι μια άμεση ή έμμεση αλληλεπίδραση μεταξύ δύο μερών που έχουν ανταγωνιστικά συμφέροντα και θέλουν να τα επιλύσουν. Οι διαπραγματεύσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη διευθέτηση ενός παρόντος ζητήματος ή για την παροχή της βάσης για μια καλύτερη μελλοντική σχέση μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών. Κάθε διαπραγμάτευση είναι διαφορετική από την προηγούμενη. Διαφέρει ανάλογα με τη μέθοδο, τον αριθμό των συμμετεχόντων, ακόμη και το θέμα. Η διαπραγμάτευση, όπως και άλλα μέσα επίλυσης συγκρούσεων, όπως η αντιδικία, η διαμεσολάβηση και η διαιτησία, χρησιμοποιούνται από τα έθνη σε όλο τον κόσμο για την επίλυση διαφορών (Απαλαγάκη, 2019).

Αναγνώριση διαπραγμάτευσης

Η διαπραγμάτευση βοηθά τα μέρη να καταλήξουν σε μια αμοιβαία ικανοποιητική λύση. Μια συμφωνία είναι ένας διακανονισμός κατόπιν διαπραγμάτευσης που

λειτουργεί ως σύμβαση μεταξύ των δύο μερών όταν υπογραφεί. Υπάρχουν τρία είδη διαπραγμάτευσης, τα οποία είναι τα εξής:

Ανταγωνιστική Διαπραγμάτευση - Σε αυτό το είδος συναλλαγών, τα ανταγωνιστικά μέρη αγνοούν το αμοιβαίο πλεονέκτημα προκειμένου να μεγιστοποιήσουν το προσωπικό τους κέρδος εις βάρος του άλλου μέρους. Αυτή η μορφή διαπραγμάτευσης δέχεται έντονη κριτική, καθώς υπονομεύει την αμοιβαία εμπιστοσύνη και καλλιεργεί μια αίσθηση ανταγωνισμού μεταξύ των συμμετεχόντων.

Συνεταιριστική Διαπραγμάτευση - Δεν υπάρχει αίσθηση ανταγωνιστικότητας σε αυτόν τον τύπο διαπραγμάτευσης, καθώς επικεντρώνεται στη συνεργασία. Ο στόχος αυτού του τύπου διαπραγματεύσεων είναι να εμφυτεύσει το αίσθημα αμοιβαίου οφέλους και δικαιοσύνης στα μέρη.

Αρχή διαπραγμάτευσης- Αυτή είναι η πιο κοινή και γνωστή μορφή διαπραγμάτευσης, καθώς εξασφαλίζει μια συμφωνία. Χρησιμοποιεί τόσο σκληρές διαπραγματεύσεις (τα μέρη είναι ανταγωνιστικά) όσο και ήπιες διαπραγματεύσεις (τα μέρη συνεργάζονται) για να επιτύχει τελικά μια συμφωνία και να βάλει τέλος στις διαφορές μεταξύ τους. Για να καταλήξει σε ένα ευνοϊκό συμπέρασμα, ένας διαπραγματευτής προωθεί τα συμφέροντα της πλευράς που εκπροσωπεί. Ο ρόλος του Συμβούλου Δικαιοσύνης ποικίλλει ανάλογα με την αποστολή της διαπραγματευτικής ομάδας και άλλες μεταβλητές. Όταν διαπραγματεύεται εκ μέρους του πελάτη, ο σύμβουλος πρέπει να επαληθεύει ότι ο πελάτης και η εντολή είναι συγχρονισμένα (Απαλαγάκη, 2019).

Πλεονεκτήματα

Η διαπραγμάτευση είναι η πιο προσαρμόσιμη προσέγγιση επίλυσης διαφωνιών, καθώς περιλαμβάνει μόνο εκείνα τα μέρη που έχουν σύγκρουση συμφερόντων. Τα μέρη έχουν τον απόλυτο έλεγχο της διαπραγμάτευσης αφού έχουν τη δυνατότητα να ορίσουν μια τοποθεσία, είτε αυτή είναι ιδιωτική είτε δημόσια, και ούτω καθεξής. Ως αποτέλεσμα, οι προοπτικές επίτευξης συμφωνίας για τις διαφορές είναι υψηλές. Το συνεργατικό είδος διαπραγμάτευσης διασφαλίζει ότι η διευθέτηση της σύγκρουσης θα είναι αποτελεσματική, δεδομένου ότι λαμβάνει υπόψη τα κοινά πλεονεκτήματα που θα ήταν χρήσιμα και για τις δύο πλευρές. Η διαπραγμάτευση δεν είναι

απαραίτητη διαδικασία. Μπορεί να αποφευχθεί εάν ένα από τα μέρη δεν είναι διατεθειμένο να συμμετάσχει. Δεν απαιτείται από τα μέρη να προσλαμβάνουν ένα αμερόληπτο τρίτο μέρος. Εάν καμία πλευρά δεν θέλει το θέμα να αξιολογηθεί από άλλη επειδή είναι ευαίσθητο, μπορεί να επιλυθεί χωρίς τη συμμετοχή τρίτου. Μια δικαστική απόφαση δεσμεύει όχι μόνο τα μέρη αλλά και άλλα μέλη. Μια διαπραγμάτευση, από την άλλη πλευρά, δεσμεύει αποκλειστικά τα μέρη που συμμετέχουν στη διαπραγμάτευση. Η διαπραγμάτευση επιτρέπει στα μέρη να συντάξουν τη συμφωνία με τέτοιο τρόπο ώστε να σέβεται τα συμφέροντα καλής πίστης και των δύο μερών. Η διαπραγμάτευση είναι λιγότερο δαπανηρή από μια διαφωνία. Η διαπραγμάτευση είναι μια βολική στρατηγική αφού δεν απαιτεί μάρτυρες και είναι μια γρήγορη διαδικασία. Οι σχέσεις των εμπλεκόμενων μερών ενισχύονται όταν τελειώσει η διαπραγμάτευση (Θεοχάρης, 2020).

Μειονεκτήματα

Ακόμα κι αν η διαπραγμάτευση είναι παραγωγική, το ασθενέστερο μέρος μπορεί να βρίσκεται σε μειονεκτική θέση, καθώς το ισχυρότερο μέρος θα κάνει τους ισχυρισμούς με τους οποίους πρέπει να συμφωνήσει το ασθενέστερο μέρος. Και οι δύο πλευρές πρέπει να έχουν πλήρη αντίληψη της διαφωνίας για να είναι αποτελεσματική η διαπραγμάτευση. Εάν υπάρχουν αμφιβολίες μεταξύ των μερών, δεν θα είναι σε θέση να συμμετάσχουν αποτελεσματικά στη διαδικασία διαπραγμάτευσης. Λόγω της έλλειψης αμερόληπτου τρίτου μέρους, οι διαφορές μπορεί να είναι αδύνατο να επιλυθούν, γεγονός που καθιστά δύσκολη τη διευθέτηση ορισμένων κρίσιμων προβλημάτων. Είναι επίσης πιθανό η μία πλευρά να εκμεταλλευτεί την άλλη. Οποιαδήποτε πλευρά έχει το δικαίωμα να τερματίσει τη διαπραγματευτική διαδικασία ανά πάσα στιγμή. Αυτό θα είχε ως αποτέλεσμα τη σπατάλη όλων των χρημάτων, της δουλειάς και του χρόνου των μερών. Ορισμένα ζητήματα είναι άλυτα από τα μέρη. Ως αποτέλεσμα, υπάρχει μικρή πιθανότητα αμοιβαίας παραχώρησης, καθώς τα μέρη δεν είναι διατεθειμένα να κάνουν αυτούς τους συμβιβασμούς. Μερικές φορές οι διαφωνίες των μερών οδηγούν σε αδιέξοδο. Ένα αδιέξοδο συμβαίνει όταν μια από τις πλευρές είναι αποφασισμένη να επιτύχει τον στόχο της, και ως αποτέλεσμα, δεν επιτυγχάνεται μέση λύση και η συζήτηση μεταξύ των μερών τελειώνει. Η σχέση των μερών μπορεί να επηρεαστεί ως αποτέλεσμα της κακής τους διαπραγμάτευσης. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε

καταγγελία της εταιρείας και άλλων συμβατικών σχέσεων μεταξύ τους (Θεοχάρης, 2020 ; Pleadings, 2020).

Αξιοσημείωτες περιπτώσεις

Πολλές περιπτώσεις συζητούν τη διαπραγμάτευση και αν είναι καλό ή επιζήμιο να επιτευχθεί συμφωνία.

Συνεργασία Microsoft-Nokia

Το 2013, η Microsoft ανακοίνωσε επίσημα μια συμφωνία 7,2 δισεκατομμυρίων δολαρίων με τη φινλανδική εταιρεία κινητής τηλεφωνίας Nokia για την αγορά του ακουστικού και των υπηρεσιών της εταιρείας. Ήταν μια διεθνής διαπραγματευτική συμφωνία μεταξύ των δύο πλευρών αφού και οι δύο είχαν μεγάλα συμφέροντα να διασυνδεθούν μεταξύ τους. Η Nokia είχε χάσει τη θέση της εκείνα τα χρόνια από τους κατασκευαστές smartphone που είχαν αρχίσει να δημιουργούν κινητά τηλέφωνα με οθόνη αφής, όπως η Apple και η Samsung. Η Nokia άρχισε να επικεντρώνεται στο πνευματικό της χαρτοφυλάκιο, στις εταιρείες χαρτογράφησης και στον τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, ενώ οι εταιρείες τηλεφωνίας της παρουσίαζαν χαμηλές επιδόσεις. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου Mobile World Congress στη Βαρκελώνη, ο Ballmer συνάντησε τον CEO της Nokia, Stephen Elop, σχετικά με τις δυνατότητες μιας αγοράς. Ο Ballmer και ο Risto Siilasmaa είχαν δημόσιες διαπραγματεύσεις για ένα τέτοιο σχέδιο το 2013. Η Nokia αγοράστηκε τελικά από τη Microsoft για 7,2 δισεκατομμύρια δολάρια (Ραβανός, 2019).

Η Κυπριακή Κρίση

Η οικονομία της Κύπρου ήταν στα πρόθυρα της κατάρρευσης το 2013, αφού το κοινοβούλιο εγκατέλειψε το πακέτο διάσωσης των 10 δισεκατομμυρίων ευρώ. Ως αποτέλεσμα, ο Πρόεδρος της χώρας, Νίκος Αναστασιάδης, αναγκάστηκε να χαράξει μια νέα στρατηγική. Η Κυπριακή Τράπεζα έχανε χρήματα ενώ συνεργαζόταν με την Ελλάδα και έτσι η κυπριακή κυβέρνηση την έκλεισε. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο συνεργάστηκαν

για να αναπτύξουν ένα πακέτο διάσωσης που απαιτούσε από την Κύπρο να αφαιρέσει φόρους από τους καταθέτες των κυπριακών τραπεζών. Η Κύπρος έχει τρεις επιλογές, να αποτύχει στην πληρωμή και να βγει από την ευρωζώνη, να την πουλήσει στη Ρωσία ή να συνάψει νέα συμφωνία με την Ευρώπη. Η τρίτη συμφωνία που επιτεύχθηκε στις συζητήσεις ήταν η καλύτερη για την Κύπρο και έτσι εγκρίθηκε το σχέδιο για τη διάσωση του ευρώ. Η Κυπριακή κυβέρνηση πήρε 9,9 τοις εκατό ως προμήθεια από τραπεζικούς καταθέτες που είχαν περισσότερα από 136.000 δολάρια στην Κυπριακή Τράπεζα. Σε μια τέτοια θέση, οι διαπραγματευτές αντιμετωπίζουν βαριές συνέπειες και μερικές φορές καμία συμφωνία δεν είναι προτιμότερη από μια υπάρχουσα συμφωνία (Ραβανός, 2019).

Η αποσύνθεση των συνομιλιών Βόρειας και Νότιας Κορέας

Η Νότια και η Βόρεια Κορέα συμφώνησαν να συναντηθούν στη Σεούλ για να συζητήσουν το δεκαετές σχίσμα και να επιλύσουν την έχθρα τους μέσω συζήτησης. Αυτός θα ήταν ο μεγαλύτερος βαθμός επικοινωνίας μεταξύ αυτών των δύο χωρών. Σύμφωνα με ρεπορτάζ ειδήσεων, η κυβέρνηση της Νότιας Κορέας είχε ορίσει έναν αναπληρωτή υπουργό Ενοποίησης για να υπηρετήσει ως απεσταλμένος της συνάντησης στη θέση του επικεφαλής. Η Βόρεια Κορέα επέμεινε να επιλέξει η Νότια Κορέα έναν ανώτερο εκπρόσωπο για τη συνάντηση. Η Νότια Κορέα επιδείνωσε την κατάσταση ισχυριζόμενος ότι ο κύριος εκπρόσωπος της Βόρειας Κορέας εξακολουθούσε να είναι χαμηλότερος. Το βράδυ πριν από τη συνάντηση, η Βόρεια Κορέα αποχώρησε από τις συνομιλίες, υποστηρίζοντας ότι η Νότια Κορέα την προσέβαλε. Αρκετοί ακαδημαϊκοί έχουν καταδικάσει τη Νότια Κορέα επειδή σπατάλησε την ευκαιρία για διάλογο με τη Βόρεια Κορέα. Αυτό δείχνει ότι οι διαπραγματευτές συχνά ενδιαφέρονται τόσο πολύ για τη δημόσια εικόνα τους που παραβλέπουν την ευκαιρία να βοηθήσουν έναν συνάδελφο. Οι Ηνωμένες Πολιτείες και άλλα πέντε κράτη συμφώνησαν να αναστείλουν το πυρηνικό πρόγραμμα του Ιράν προς το παρόν. Ήταν μια εξάμηνη συμφωνία που έδωσε στους διεθνείς διαπραγματευτές χρόνο να εργαστούν για μια πιο ολοκληρωμένη συμφωνία για την αντιμετώπιση του πυρηνικού κινδύνου του Ιράν. Αυτή η διαπραγμάτευση είχε φτάσει σε αδιέξοδο όταν ο Πρόεδρος του Ιράν, Χασάν Ροχανί, ισχυρίστηκε ότι το έθνος τους είχε το δικαίωμα να εμπλουτίσει ουράνιο και ως εκ τούτου το πυρηνικό πρόγραμμα δεν μπορούσε να σταματήσει. Στη διαπραγμάτευση, υπάρχουν κάποια ιερά ιδανικά

για τα οποία το κόμμα διστάζει να συμβιβαστεί. Η ολοκλήρωση του πυρηνικού προγράμματος ήταν θρησκευτική αξία για το Ιράν. Τέλος, διαπιστώθηκε ότι το Ιράν δεν είχε την ικανότητα να εμπλουτίσει ουράνιο, αλλά ότι θα μπορούσε να το κάνει με πολύ μειωμένο ρυθμό. Αυτό συμφωνήθηκε από το Ιράν και το θέμα ολοκληρώθηκε (Χαλανούλη, 2017 ; Pleaders, 2020).

Ανάπτυξη ενός παγκόσμιου μηχανισμού διαπραγμάτευσης

Η ολοένα και ταχύτερη αύξηση του αριθμού των παγκόσμιων κρίσεων για τις οποίες πρέπει να διαπραγματευτούν οι κυβερνήσεις, καθώς και το μέγεθος της σχετικής γραφειοκρατίας, έχει τονίσει τη λειτουργία της διπλωματίας και τη σημασία των διαπραγματεύσεων ως εργαλείου της εθνικής εξωτερικής πολιτικής. Απαιτούνται σε μεγάλο βαθμό αυξημένες διακυβερνητικές συνεργασίες και πιο γόνιμες πολυμερείς σχέσεις και διασυνδέσεις σε τομείς όπως η διατήρηση και η ενίσχυση της ειρήνης και της σταθερότητας, η μείωση της στρατιωτικής σύγκρουσης, η ανάπτυξη οικονομικών δεσμών, η εγγύηση της οικονομικής ανάπτυξης στις αναπτυσσόμενες χώρες, η επίλυση θεμάτων ενέργειας και τροφίμων, η προστασία του περιβάλλοντος, και χρησιμοποιώντας τους ωκεανούς και το διάστημα. Αυτό συνδέεται με το ζήτημα του κατά πόσο ολόκληρη η διεθνής κοινότητα μπορεί να δημιουργήσει σχέσεις μεταξύ κρατών χωρίς να εξαρτάται από τα πυρηνικά όπλα και εάν είναι δυνατός ο πυρηνικός αποπλισμός. Δημόσια πρόσωπα, νομοθέτες και διπλωμάτες συζητούν αυτά τα προβλήματα προκειμένου να αποδείξουν γεγονότα, να εντοπίσουν απόψεις, να ανακαλύψουν αμοιβαία επωφελείς λύσεις και να επιτύχουν διευθετήσεις. Το ερώτημα είναι ξεκάθαρα συνδεδεμένο με το εάν η Ανατολή και η Δύση μπορούν να δημιουργήσουν οποιοδήποτε κοινό εννοιολογικό θεμέλιο πάνω στο οποίο θα οικοδομηθεί ένας ασφαλέστερος και καλύτερος κόσμος. Δεν μπορεί να υπάρξει κοινή συμφωνία ή αξιοπιστία, ούτε αληθινές συμφωνίες σε κρίσιμους τομείς, έως ότου διευκρινιστούν βαθύτερα οι προκλήσεις και οι παίκτες, και εκτός εάν αναζητηθούν κοινές μέθοδοι ή τουλάχιστον τρόποι επικοινωνίας (Χαλανούλη, 2017).

Επειδή η παρουσία πολλαπλών ανεξάρτητων εθνών είναι μια απόλυτη πραγματικότητα της εποχής μας, η ανθρωπότητα μπορεί να επιλύσει από κοινού παγκόσμιες προκλήσεις μόνο με κοινές και προγραμματισμένες δραστηριότητες και αποφάσεις που βασίζονται στην έννοια της ειρηνικής συνύπαρξης. Για παράδειγμα,

προκειμένου να διασφαλιστεί μια συστηματική προσέγγιση από κράτη που είναι τόσο διαφορετικά όσον αφορά τους κοινωνικοπολιτικούς μηχανισμούς και τα επίπεδα οικονομικής ανάπτυξης στη λογική χρήση της αξίας ανάπτυξης των ωκεανών, η ανάγκη για ανάπτυξη μιας διεθνούς έννομης τάξης που θα ρυθμίζει την αναγνωρίστηκαν οι ενέργειες όλων των κρατών χωρίς εξαίρεση στη χρήση του παγκόσμιου θαλάσσιου περιβάλλοντος και πόρων (Χαλανούλη, 2017).

Συμπεράσματα

Η επίλυση ενός διεθνούς ζητήματος έχει γίνει κρίσιμη γιατί αποφεύγει την προοπτική βίας ή πολέμου. Η επίλυση τέτοιων διαφωνιών διασφαλίζει την παγκόσμια ειρήνη και ασφάλεια. Υπάρχουν διαφορετικές μέθοδοι επίλυσης διαφορών και συγκρούσεων που προκύπτουν σε παγκόσμια κλίμακα. Η διεθνής διαιτησία και η διαπραγμάτευση είναι εξειδικευμένοι μηχανισμοί που βοηθούν στην επίλυση διαφορών και επιβάλλουν οριστική δεσμευτική εντολή στα μέρη. Η διαιτησία και η διαπραγμάτευση έχουν συζητηθεί ως μέθοδοι εναλλακτικής επίλυσης συγκρούσεων στην παρούσα εργασία η οποία εξηγεί επίσης την αναγκαιότητα για διαιτησία και διαπραγμάτευση συζητώντας τα οφέλη και τις εξέχουσες νομολογίες που χρησιμοποίησαν αυτές τις τακτικές για να διευθετήσουν φιλικά μια σύγκρουση και διαβεβαιώνει την ειρηνική επίλυση του ζητήματος ότι οι σχέσεις μεταξύ των διεθνών δυνάμεων δεν θα επιδεινωθούν (Pfetsch, 2011). Επιπρόσθετα, η συμμετρία είναι απαραίτητη αλλά όχι επαρκής προϋπόθεση για αποτελεσματικές διαπραγματεύσεις. Εάν τα μέρη δεν βλέπουν καμία ανταμοιβή από τις συζητήσεις, απλώς θα απέχουν από το να εμπλακούν σε αυτές. Εάν τα μέρη όντως συμμετέχουν στη συζήτηση, το πιο αδύναμο μέρος δεν είναι απαραίτητα στο έλεος του ισχυρότερου. Οι σχέσεις καθορίζονται από διάφορα επίπεδα ισχύος: η ιδιοκτησία υλικών πόρων μπορεί να βοηθήσει στην επίτευξη στόχων διαπραγμάτευσης, αλλά δεν έχει πάντα ως αποτέλεσμα καλά αποτελέσματα. Η σύνδεση ισχύος και τα σχεσιακά χαρακτηριστικά της ισχύος είναι επίσης απαραίτητα στοιχεία για τον προσδιορισμό της συμμετρίας και της ασυμμετρίας στις διαπραγματευτικές σχέσεις. Η συμμετρία και η ασυμμετρία στις διαπραγματευτικές σχέσεις δεν συμμορφώνονται με τους κοινώς διαδεδομένους ορισμούς των λέξεων. Το να είσαι αδύναμος δεν είναι πάντα μειονέκτημα. Οι φράσεις απλώς καθορίζουν τις ακριβείς ρίζες της σχέσης. Αυτές οι σχέσεις μπορεί να παρουσιάζονται με πέντε διαφορετικούς τρόπους καθ' όλη τη διάρκεια της διαπραγματευτικής διαδικασίας (Χριστονάκη, 2020). Πρώτα και κύρια, η συμμετρία/ασυμμετρία περιγράφει σχέσεις

που θεωρούνται ως το υλικό δυναμικό κάθε χώρας. Η ισχυρότερη πλευρά παίζει συνήθως προς όφελός της, ενώ η πιο αδύναμη πλευρά προσπαθεί να ισοφαρίσει τη θέση της. Κατά συνέπεια, η συμμετρία/ασυμμετρία αποκτά πρόσθετη σημασία ως λειτουργική παράμετρος. Στο πλαίσιο ενός στόχου επίλυσης διαφορών, η σωστή χρήση των πόρων αναφέρεται στην έννοια της συμμετρίας μέσω και στόχων. Ένα τρίτο μέρος μπορεί να βοηθήσει στη γεφύρωση του χάσματος ισχύος και στην επίτευξη μιας αποδεκτής διευθέτησης για τα μέρη της διαπραγμάτευσης. Η ιδέα της ίσης απόστασης παρουσιάζεται σε αυτό το πλαίσιο ως έκφραση συμμετρίας μεταξύ του διαμεσολαβητή και των μερών της διαπραγμάτευσης. Σε τελική ανάλυση, η ολοκλήρωση μιας διαπραγματευτικής διαδικασίας μπορεί να αξιολογηθεί τόσο από άποψη χρησιμότητας όσο και από άποψη δικαιοσύνης (Χριστονάκη, 2020 ; Pleadars, 2020).

Βιβλιογραφικές Αναφορές

Απαλαγάκη, Χ. (2019). *Κώδικας Πολιτικής Δικονομίας*. Ερμηνεία κατ' άρθρο, 2ος Τόμος. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Γιαννόπουλος, Π. (2020). *Διαμεσολάβηση και Πολιτική Δίκη*, Συμβολή στην ερμηνεία του Ν. 4640/2019. Εκδ. Σάκκουλας.

Γραμματικάκη-Αλεξίου, Α., Παπασιώπη-Πασιά, Ζ. και Βασιλακάκης, Ε. (2017). *Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο*, Στ' έκδοση. Εκδ. Σάκκουλας

Δημολίτσα, Α. (1999). Οι διαφοροποιήσεις του Ν 2735/1999 περί Διεθνούς Εμπορικής Διαιτησίας από τον Πρότυπο Νόμο UNCITRAL. *Δίκαιο επιχειρήσεων & Εταιρειών*, Τεύχος 12/1999, Δεκέμβριος. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Διακολουκάς, Λ. (2019). *Εναλλακτική Επίλυση Διαφορών με έμφαση στην προβληματική της υποχρεωτικής διαμεσολάβησης του άρθρου 182 ν. 4512/2018*. Ένθα - Περιοδικό Σύγχρονων Νομικών Θεμάτων Ευρωπαϊκού Πανεπιστημίου Κύπρου.

Εταιρία Δικαστικών Μελετών (2015). *Συμβολή για την αποτελεσματικότητα της δικαιοσύνης*. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Θεοχάρης, Δ. (2015). *Η Διαμεσολάβηση ως μέσο εναλλακτικής επίλυσης διαφορών*. Κατ' άρθρο ανάλυση και ερμηνεία του Ν. 3898/2010. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Θεοχάρης, Δ. (2020). *Το Δίκαιο της Διαμεσολάβησης Ερμηνευτική προσέγγιση Ν. 4640/2019*. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Ιωάννου, Κ. και Περράκης, Σ. (2009). *Εισαγωγή στη Διεθνή Δικαιοσύνη Γενική θεωρία και θεσμικές εφαρμογές*. Αθήνα – Κομοτηνή : Αντ. Ν. Σάκκουλας.

Καλαβρός, Κ. (2017). *Ακύρωση και Ανυπαρξία Διαιτητικών Αποφάσεων, Κατά τον ΚΠολΔ και τον ν. 2735/1999*. Εκδ. Σάκκουλας.

Κολτσάκη, Ε. και Χαραλαμπίδου, Ε. (2020). *Περί υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας διαμεσολάβησης*. [online] available at: <http://sedi.gr/index.php/el/news->

March 2022

Κόμνιος, Κ. (2007). Εισαγωγή στο Δίκαιο της Μεσολάβησης – Η πρόταση οδηγίας για ορισμένα θέματα διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις. *Περιοδική δίκη – Μελέτες και παρατηρήσεις στη νομολογία*.

Κόμνιος, Κ. (2018). *Εναλλακτική επίλυση καταναλωτικών διαφορών και υποχρεώσεις των επιχειρήσεων*. [online] available at: <https://www.capital.gr/meapopsi/3324608/enallaktiki-epilusi-katanalotikon-diaforon-kai-upoxreoseis-tonepixeiriseon>, accessed 5 March 2022

Κούρτης, Δ. (2013). Σχολιασμός του αρθρ. vii συμβ. Ν. Υόρκης περί αναγνώρισης κι εκτελέσεως αλλοδαπών διαιτητικών αποφάσεων. *Περιοδικό Δικογραφία (Άρθρα-Μελέτες-Απόψεις)*.

Κουσούλης, Σ. (1996). *Η Διεθνής Διαιτησία στην Ελλάδα σε σχέση με τον Πρότυπο Νόμο UNCITRAL*. Εκδ. Σάκκουλας.

Μαργαρίτης, Μ. και Μαργαρίτη, Α. (2018). *Ερμηνεία Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας, Θεωρία – Νομολογία/ Τόμοι I-II/ ενημέρωση με τον Ν.4512/2018*. Εκδ. Σάκκουλας.

Μεϊδάνης, Χ. (2020). *Διαμεσολάβηση Διεθνείς και Συγκριτικές Πτυχές*. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Νίκας Ν. (2016). *Εγχειρίδιο Πολιτικής Δικονομίας, Β' Έκδοση*. Εκδ. Σάκκουλας.

Ν. 2735/1999 (ΦΕΚ 167/Α' / 18-8-1999) «Διεθνής Εμπορική Διαιτησία»

Ν. 3898/2010 (ΦΕΚ 211/Α' /16.12.2010 «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις».

Ν. 4640/2019 (ΦΕΚ 190/Α' /30.11.2019) «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις Περαιτέρω εναρμόνιση της Ελληνικής Νομοθεσίας προς τις διατάξεις της Οδηγίας 2008/52/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 21ης Μαΐου 2008 και άλλες διατάξεις».

Ν.Δ. 4220/1961 «Σύμβαση της Νέας Υόρκης του 1958 περί αναγνώρισης και εκτελέσεως αλλοδαπών διαιτητικών αποφάσεων».

Ορφανίδη Γ. (2001). Εναλλακτικές μορφές επιλύσεως διαφορών – Συμφιλίωση – Διαμεσολάβηση, στα *Πρακτικά του Ερευνητικού Ινστιτούτου Δικονομικών Μελετών για το Διεθνές Συνέδριο Αθηνών 23-29 Σεπτεμβρίου 2001*.

Ορφανού, Μ. (2014). *Ανάμεσα στα μέρη: Ο ουδέτερος τρίτος*, 2η Έκδοση. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Οδηγία 2008/52/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 21ης Μαΐου 2008 για ορισμένα θέματα διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις

Παμπούκης, Χ. & Τέντες, Ι. (2018). *Διαιτησία και Διαμεσολάβηση και λοιπές εναλλακτικές μορφές επίλυσης διαφορών*. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Ποδηματά, Ε. (2018). Υποχρεωτική διαμεσολάβηση (Ν. 4512/2018 άρθρ.178-206): Ο θεσμός αντιμέτωπος με τα δικαιοκρατικά όριά του: το δικαίωμα πρόσβασης στην δικαιοσύνη και το κοινωνικό αγαθό της νομιμότητας. *Εφαρμογές Αστικού Δικαίου & Πολιτικής Δικονομίας*, Τεύχος 8-9/2018 Αύγουστος – Σεπτέμβριος 2018. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Πολυζωγόπουλος, Κ. (2008). *Η διαμεσολάβηση - Μύθοι και πραγματικότητα*. Περιοδικό Δικαίωμα.

Ραβανός, Α. (2019). *Διαμεσολάβηση: Πώς θα λύνονται αστικές διαφορές στα γραφεία των δικηγόρων*. Το Βήμα. [online] available at: <https://www.tovima.gr/2019/11/26/politics/diamesolavisi-pos-tha-lynontaiastikes-diafores-sta-grafeia-ton-dikigoron/>, accessed 4 March 2022

Ρόβλιας, Ν. και Σταφυλοπάτη, Κ. (2016). *Η Διαιτησία Θεωρία – Νομοθεσία – Νομολογία*. Εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.

Τίτσιας, Δ. (2010). Η Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις. Μια θετική πρόκληση για το δικαίωμα μας σύστημα γενικά και για το δικηγορικό λειτούργημα ειδικότερα. *Περιοδικό Δικογραφία*

Χαλανούλη, Χ. (2017). *Η διαμεσολάβηση ως οδός της ευθυδικίας*. Εκδ. Σιδέρης Ι.

- Χαμηλοθώρης, Ι. (2000). *Εναλλακτικοί Τρόποι Επίλυσης των Ιδιωτικών Διαφορών*. Εκδ. Σάκκουλας.
- Χριστοδούλου, Κ. (2010). *Η Οδηγία 2008/52 για τη διαμεσολάβηση στις ιδιωτικές διαφορές*, τεύχος 2/2010. Εκδ. Νομικό Βήμα.
- Χριστονάκη, Π. (2020). *Πρακτικός Οδηγός Διαμεσολάβησης, σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις μετά τον Ν. 4640/2019*. Εκδ. Σάκκουλας.
- Abramson, H. (2019). Singapore Mediation Convention Reference Book, *Cardozo Journal of Conflict Resolution*, volume 20 – number 4.
- Bantekas, I. & Brunel University. (2015). *An Introduction to International Arbitration*. Cambridge University Press.
- Bevan, A., Hollebon, G. & Bromfield, L. (2010). *Mediation: A practical Guide*. London: Thorogood Publishing Ltd
- Born, G. (2014). *International Commercial Arbitration*. 2nd edition. Wolters Kluwer Law & Business.
- Brown, H. & Marriott, A. (2011). *ADR Principles and Practice*. 3rd edition. Sweet & Maxwell.
- Cata, R. J. (2015). *International commercial Mediation: A supplement to international Arbitration*. Upchurch, Watson, White & Max.
- Cecil, W. & Carfae, F. (2015). *Avoiding disputes over dispute resolution provisions*, *Legal Update*. [online] available at: https://www.haynesboone.com/~media/files/cdg/avoiding_disputes_over_dispute_resolution_provisions.ashx,
- Chahine J. H., Lombardi E. M., Lutram D., Peulve C. (2020). The Acceleration of the Development of International Business Mediation after the Singapore Convention, *Wolters Law International in Volume Year 2020, issue 4 of the European Business Law Review*.
- Chamberlain, A., Walters, T. & Rainer, D. (2020). *Lof 2020, an update to the world's oldest and most commonly used salvage contract*. [online] available at:

<https://www.hfw.com/LOF2020anupdatetotheworldsoldestandmostcommonlyused-salvage-contract-Feb-2020>, accessed 5 March 2022

Ciancio, A.G. (2013). *Mediation at the intersection with contract law: the settlement agreement*. [online] available at: <https://ssrn.com/abstract=2272989>, 5 March 2022

Cohen, A. J. (2009). Revisiting against settlement: Some reflections on dispute resolution and public values. *Fordham Law Review*, Vol. 78. Issue 3.

Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation (New York, 2018) (the "Singapore Convention on Mediation").

Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York, 1958) (the "New York Convention")

Daouda, C. A. (2016). The Validity of International Commercial Arbitration Agreement. *Global Journal of Politics and Law Research* Vol.4, No.5.

Deason, E. (2005). Procedural rules for complementary systems of litigation and mediation worldwide. *Notre Dame Law Review*, Vol. 80, Issue 2.

Dendorfer-Ditges, R. & Wilhelm, P. (2017). Mediation in a global village: Legal complexity and cross-border mediation in Europe, in *Yearbook on International Arbitration and ADR*, Volume V

Evans, M. (2006). *International Law*. New York: Oxford University Press

Gaultier, T. (2013). Cross-Border Mediation: A New Solution for International Commercial Dispute Settlements? *NYSBA International Law Practicum*, Spring 2013, Volume 26, No 1.

Horowitz, D. (2009). *The Pros and Cons of Arbitration*. COLEMAN & HOROWITT, LLP. Client Memorandum.

Kourtis, V. (2013). 'Greece', *Civil and commercial mediation in Europe-CrossBorder Mediation*, Vol. II. Intersentia, Cambridge – Antwerp – Portland.

Kronke, H., Nacimiento, P., Otto, D. &Port, N. (2010). Recognition and enforcement of foreign Arbitral Awards. *A Global Commentary on the New York Convention*. Wolters Kluwer.

Lagerberg, G. & Mistelis, L. (2013). *Corporate choices in International Arbitration: Industry perspectives – International Arbitration Survey*. School of International Arbitration, Queen Mary University of London.

Lane, L. (2014). *Incorporating charterparty terms into a bill of lading*. [online] Available at: [https://www.ukpandi.com/knowledge-publications/article/incorporating-charter party -terms-into-a-bill-of-lading-130669](https://www.ukpandi.com/knowledge-publications/article/incorporating-charter-party-terms-into-a-bill-of-lading-130669), accessed 4 March 2022

Latham & Watkins, (2019). *Guide to International Arbitration*. [online] Available at: <https://www.lw.com/thoughtleadership/guide-to-international-arbitration-2017>, accessed 4 March 2022

Moses, M. (2017). *The Principles and Practice of International Commercial Arbitration*. Third edition. Cambridge University Press.

Prieto, P. O. de los Mozos, (2011). *The Law Applicable to International Mediation Contracts*, *InDret*, vol. 1.

Pfetsch, F. (2011). Power in International Negotiations: Symmetry and Asymmetry. *Négociations*, 16, 39-56. <https://doi.org/10.3917/neg.016.0039>

Pleaders (2020). *Arbitration and Negotiation as a Means of Settlement of International Disputes* [online] available at: <https://blog.ipleaders.in/arbitration-negotiation-means-settlement-international-disputes/>

Rubino-Sammartano, M. (2001). *International Arbitration: Law and Practice*. First Edition. Kluwer Law International

Steele, B. L. (2007). Enforcing international commercial mediation agreements as arbitral awards under the New York Convention. *UCLA Law Review*, vol. 54.

Strong, S. I. (2015). Reasoned Awards in international Commercial arbitration: Embracing and exceeding the common Law-Civil Law dichotomy. *Michigan Journal of International Law*. Volume 37. Issue 1.

UNCITRAL Model Law on International Commercial Mediation and International Settlement Agreements Resulting from Mediation (2018).

United Nations Conference On Trade And Development. (2020). *Review of Maritime Transport 2020*.

Vucetic, D. (2016). Is mediation viable in administrative matters? *Law and Politics*, Vol. 14, No 4.