

medierea tehnică și artă

Nr. 22 • Iulie 2012
Anul 2 • Nr. 10

Anca Iacob

Președinte Centrul de Mediere Constanța

- | | | | |
|--|-----------|---|-----------|
| » Arta de a asculta și empatia
» The Art of Listening and Empathy | 4 | » Medierea în materia protecției consumatorului
» Mediation in Consumer Protection Matters | 19 |
| » Elemente procedurale cheie...
» Key Procedural Elements... | 10 | » Medierea: explicații, aplicații, comparații
» Mediation: Explanations, Applications... | 28 |
| » De ce medierea?
» Why Mediation? | 16 | » Medierea, arta de a comunica schimbarea
» Mediation, the Art of Communicating the Change | 32 |
| » Rolul mediatorului
» The Mediator's Role | 18 | » Ghidul mediatorului profesionist
» The Guidebook of Professional Mediator | 34 |

Fondata de FMMM în octombrie 2010, este singura revistă profesională de mediere din Europa. Tipărită lunar, se distribuie gratuit în peste 100 de locații în România (organizații profesionale ale mediatorilor, instanțe de judecată, primării, universități, Biblioteca Centrală Universitară, Institutul Național de Magistratură, Consiliul Superior al Magistraturii, Ministerul Justiției ș.a.m.d.), precum și către organizații internaționale de ADR din Marea Britanie, Belgia, Olanda, Franța și S.U.A. Începând cu numărul 6 din anul I, luna martie 2011, apare în ediție bilingvă, română-engleză.

Școala de Formare în Mediere Mugur Mitroi mulțumește colaboratorilor revistei și asigură cititorii de continuarea aparițiilor de calitate.

office@mediereatehnicasiarta.ro
www.mediereatehnicasiarta.ro

Established by FMMM Romania Mediation Training School in October 2010, the only professional mediation magazine in Europe. With monthly issues, it is spread for free in over 100 locations in Romania (professional organizations of mediators, court rooms, city halls, universities, University Central Library, National Magistracy Institute, Magistracy Superior Council, Ministry of Justice a.o.) as well as in international ADR institutions in Great Britain, Belgium, Holland, France and the US. Starting the 6th issue released in March 2011, the magazine becomes bilingual, Romanian and English.

FMMM Romania Mediation Training School thanks the collaborators of the magazine and assures the readers on the following qualitative issues.

office@mediereatehnicasiarta.ro
www.mediereatehnicasiarta.ro

școala de formare în mediere



fmمم.ro

mugur mitroi

www.fmمم.ro
office@fmمم.ro
+40 753 103 613

ȘCOALA DE FORMARE ÎN MEDIERE MUGUR MITROI este certificată de organizații de referință din domeniul ADR: Federal Mediation and Conciliation Service, Washington DC, S.U.A. și The Lord Slynn of Hadley European Law Foundation Londra, Marea Britanie.

Școala organizează cursuri de formare inițială a mediatorilor, autorizate de Consiliul de Mediere din România în baza legii nr. 192/2006 privind medierea. Cursul cu durata de 80 de ore se desfășoară pe parcursul a 2 săptămâni; participanții primesc la începutul cursului kit-ul complet ce conține: manualul cursantului pe suport de hârtie, formatul electronic al cursului, modelul de formulă necesar desfășurării profesiei de mediator și cele două apariții editoriale "Ghidul Mediatorului Profesionalist" și „Mediere și Conflict” (autor Mugur Bogdan Mitroi).

Școala desfășoară, de asemenea, cursuri de tehnici avansate în mediere cu următoarele teme: Managementul Conflictului, Comunicare pentru Practica Medierii, Elemente Esențiale de Drept Necesare Mediatorului. Cursurile sunt acreditate de Consiliul de Mediere din România cu 16 ore de formare continuă.

Colaborarea cu organizațiile internaționale ADR s-a materializat în organizarea de cursuri de tehnici avansate în mediere cu participarea unor traineri recunoscuți în domeniu precum Eileen B. Hoffman, Linda I. Lazarus, Sir Henry Brooke, Paul Randolph, Spenser Hilliard. Certificările acordate de Federal Mediation and Conciliation Service și The Lord Slynn of Hadley European Law Foundation formatorilor școlii și cursurilor organizate de aceasta asigură posibilitatea mediatorilor de a se autoriza atât în Europa, cât și în S.U.A., pregătirea acestora fiind acreditată la standarde internaționale.

În domeniul de Training organizațional – instrumente de management, FMMM dezvoltă programe personalizate, subsumate eficienței manageriale și realizării obiectivelor de business. Programele propuse antrenează aceste competențe necesare într-un mod practic și aplicat: Managementul conflictului; Dinamica disputelor. Proceduri de evaluare și gestionare; Comunicare de business.

office@fmمم.ro
www.fmمم.ro

ȘCOALA DE FORMARE ÎN MEDIERE MUGUR MITROI is certified by landmark organizations in ADR area: Federal Mediation and Conciliation Service, Washington DC, USA and The Lord Slynn of Hadley European Law Foundation London, Great Britain.

The school organizes courses for initial training of mediators, authorized by the Mediation Council in Romania based on law 192/2006 on mediation. The course that lasts 80 hours is spread over a period of 2 weeks; the participants receive at the beginning of the classes the complete kit comprising: the written manual for the attendee, the electronic version of the course, the model of documents necessary for practicing the mediator profession and the two volumes: "The Guidebook of Professional Mediator" and „Mediation and Conflict" (written by Mugur Bogdan Mitroi).

The School also provides courses on advanced techniques in mediation, with the following topics: conflict management, communication for mediation practice, essential law elements necessary for a mediator. The courses are accredited by the Mediation Council in Romania with 16 hours of continuous training.

The collaboration with international ADR organizations materialized in the configuration of courses on advanced mediation techniques, with the participation of famous trainers in the field, such as Eileen B. Hoffman, Linda I. Lazarus, Sir Henry Brooke, Paul Randolph, Spenser Hilliard. Certifications granted by the Federal Mediation and Conciliation Service and The Lord Slynn of Hadley European Law Foundation to School's trainers and to courses organized by it give the mediators the chance to become certified both in Europe and in the US, their training being accredited at international standards.

In organizational training—management instruments, FMMM develops customized programs, falling into managerial efficiency and achieving business targets. The programs proposed teach these necessary components in a practical and applied manner: conflict management, dispute dynamics, evaluation and management dynamics; business communication.

office@fmمم.ro
www.fmمم.ro

CUPRINS

ARTA DE A ASCULTA ȘI EMPATIA – CALITĂȚI FUNDAMENTALE ALE MEDIATORULUI 4	<i>Gheorghe Năstase</i>
MEDIEREA ESTE O METODĂ ALTERNATIVĂ DE REZOLVARE A CONFLICTELOR 6	<i>Gabriela Preda</i>
ELEMENTE PROCEDURALE CHEIE CARE FAC MEDIEREA ATRACTIVĂ PENTRU IMM-URI 10	<i>Dana Beatrice Mihalache</i>
DE CE MEDIEREA? 16	<i>Lidia Frunză</i>
ROLUL MEDIATORULUI 18	<i>Liliana Elena Aldea</i>
MEDIEREA ÎN MATERIA PROTECȚIEI CONSUMATORULUI 19	<i>Noemina-Gabriela Ioniță</i>
CUANTIFICAREA COSTULUI ÎN CAZUL ÎN CARE NU ESTE UTILIZATĂ MEDIEREA – O ANALIZĂ DE DATE 23	
MEDIEREA: EXPLICATII, APLICATII, COMPARATII 28	<i>Aurora Cîrlig</i>
MEDIEREA ÎN DISPULETE TRANSFRONTALIERE – DREPTUL FAMILIEI, DIVORȚURI 31	<i>Florentina Stănescu</i>
MEDIEREA, ARTA DE A COMUNICA SCHIMBAREA 32	<i>Valeria Tidva (Ciupitu)</i>
GHIDUL MEDIATORULUI PROFESIONIST 34	<i>Mugur Mitroi</i>

CONTENTS

THE ART OF LISTENING AND EMPATHY – ESSENTIAL QUALITIES OF A MEDIATOR 4	<i>Gheorghe Năstase</i>
MEDIATION IS AN ALTERNATIVE METHOD OF SOLVING CONFLICTS 6	<i>Gabriela Preda</i>
KEY PROCEDURAL ELEMENTS WHICH MAKE MEDIATION ATTRACTIVE TO SME'S 10	<i>Dana Beatrice Mihalache</i>
WHY MEDIATION? 16	<i>Lidia Frunză</i>
THE MEDIATOR'S ROLE 18	<i>Liliana Elena Aldea</i>
MEDIATION IN CONSUMER PROTECTION MATTERS 19	<i>Noemina-Gabriela Ioniță</i>
QUANTIFYING THE COST OF NOT USING MEDIATION – A DATA ANALYSIS 23	
MEDIATION: EXPLANATIONS, APPLICATIONS, COMPARISONS 28	<i>Aurora Cîrlig</i>
MEDIATION IN CROSS-BORDER DISPUTES – FAMILY LAW, DIVORCES 31	<i>Florentina Stănescu</i>
MEDIATION, THE ART OF COMMUNICATING THE CHANGE 32	<i>Valeria Tidva (Ciupitu)</i>
THE GUIDEBOOK OF PROFESSIONAL MEDIATOR 34	<i>Mugur Mitroi</i>

medierea tehnică și artă

www.MediereaTehnicaSiArta.ro | www.PortalMediere.ro | www.MediereTV.ro

Colectivul de redacție:

Mugur Mitroi – coordonator; **Mădălina Calcan** – redactor șef
Lucia Ana Maria Zaharia – magistrat, coordonator secțiunea „Magistrații despre mediere”
Elena Necula, Dora Dascălu – traducători
Valentin Rădulescu – layout și tehnoredactare
 Tipar: EURO PRINT COMPANY S.R.L. Buzău | 0338.101.253 | europrint2006@yahoo.com
 S.C. FMMM S.R.L.

ARTA DE A ASCULTA ȘI EMPATIA – CALITĂȚI FUNDAMENTALE ALE MEDIATORULUI

Pentru medierea conflictelor, diplomația și tactul mediatorului sunt indispensabile. Unul din talentele mediatorului capabil să aplaneze conflictele este acela de a surprinde neînțelegerile în germen și de a lua măsurile necesare pentru a crea climatul acceptat și o bună desfășurare a procedurii de mediere. Nu este deloc ușor să convingi oamenii să asculte cu răbdare și cu atenție punctele de vedere al fiecărui participant la procedura de mediere. Este necesar să ascultăm ce are de spus fiecare persoană, să înțelegem situația fiecăruia, astfel încât să determinăm părțile aflate în conflict să-și găsească soluții de comun acceptate. Cei care nu știu să asculte sunt apreciați ca indiferenți și nepăsători față de problemele celorlalți. Ascultând cu atenție vom determina pe ceilalți să fie mai deschiși și mai comunicativi în procedura medierii.

A asculta cu atenție înseamnă a participa la dialog, a pune întrebări, a reformula ce s-a spus. Dovedim că am ascultat cu atenție prin răspunsul adecvat situațiilor discutate anterior. Este bine ca de fiecare dată, ca mediator, să folosim răspunsurile empatic de genul: Corecți-mă vă rog dacă greșesc însă.....; Nu sunt sigur că am înțeles bine însă.....; E posibil ca.....; Poate dumnevoastră gândiți că.....; Mă întreb dacă..... De importantă deosebită este faptul de a ști să-ți direcționezi acțiunile în funcție de ceea ce spune cealaltă parte în procesul de mediere. Mediatorul trebuie să știe să asculte și să înțeleagă ceea ce-și doresc părțile și apoi să găsească modalitățile prin care să se ajungă la satisfacerea cerințelor și nevoilor lor. El trebuie să determine părțile să asculte și să fie capabile să accepte și punctele de vedere al celorlalți, fiind în stare să descifreze momentele de tăcere care nu se observă decât prin gesturi

sau priviri.

Pentru a convinge părțile că le acordăm toată atenția noastră este necesar să știm să ascultăm cu răbdare și calm, lăsând deoparte gândurile și grijile proprii. Arta ascultării este un dar pe care îl putem face părților, dar și nouă înșine ca mediator. Ascultând cu atenție părțile, le demonstrăm că problemele lor sunt importante pentru noi și mai mult le inspirăm încredere și speranță în rezolvarea problemelor.

Nevoia de a întrerupe și de a vorbi este puternică atât pen-



tru mediator cât și pentru părți, numai că mediatorul trebuie să pretindă reguli de ascultare și vorbire pe tot parcursul procedurii de mediere, să dovedească stăpânire de sine și tact pentru a preveni transformarea disputelor în certuri, în atacuri la persoană cu jigniri și ofense. Amintindu-mi de proverbul chinezesc care spune că „este nevoie de doi ani pentru a învăța să vorbești și de o viață întregă pentru a învăța să taci”, pot afirma că mediatorii profesioniști știu când să tacă și să asculte activ părțile, câștigându-le respectul și încrederea.

Având în vedere faptul că la mediere vor apela acele persoane care au un conflict, un litigiu, o dispută, o neînțelegere, persoane care de fapt au o nemulțumire, mediatorul va trebui să găsească căile optime de facilitare a comunicării. Pentru realizarea unei bune comunicări pe parcursul sesiunilor de mediere, capacita-

THE ART OF LISTENING AND EMPATHY – ESSENTIAL QUALITIES OF A MEDIATOR

For, conflict mediation, a mediator's diplomacy and delicacy are indispensable. One of the talents belonging to a mediator able to settle conflicts is to capture the germ of misunderstandings and take necessary measures to create an accepted climate and a good progress of mediation process. It is not easy to convince people to listen with patience and attention to the views of each participant in the mediation procedure. We need to listen to what everyone has to say, to understand each situation, in order

to be able to listen and understand what the parties want and then find ways to achieve the satisfaction of their needs. He/she must determine the parties to listen and to accept the views of others, being able to decipher the moments of silence which are observed only through gestures or looks.

To convince the parties that we pay all our attention to their need, we must know how to listen with patience and calmly, setting aside our own thoughts and concerns. The art of listening is a gift we can offer to parties, but also to ourselves as mediators. By listening to the parties carefully, we demonstrate that their problems are important to us and, more than this, we give them confidence and hope in solving problems.

The need to interrupt and talk is strong both for the mediator and the parties, but the mediator should instate listening and speaking rules throughout

to determine the conflicting parties to find mutually acceptable solutions. Those who do not know how to listen are perceived as indifferent and careless about other people's problems. By listening carefully, we will make the others be more open and communicative during the mediation procedure.

Listening carefully means to participate in the dialogue, to ask questions, to rephrase what was said. We prove that we have listened carefully by giving the appropriate response to the situations discussed. It is good for us, the mediators, to use empathic responses such as: *Please, correct me if I'm wrong but, I'm not sure I understood correctly but, Is it possible that.....Maybe you think that.....I wonder if*

It is extremely important for the mediator to know how to direct his/her actions according to what the other side says in the mediation process. The mediator should

the mediation process, showing forbearance and tact in preventing disputes transform into strife, into personal attacks and insults. Remembering the Chinese proverb that says: *it takes two years to learn to speak and a lifetime to learn to shut up*, I can say that professional mediators know when to shut up and listen actively to parties, winning their respect and trust.

Given that mediation will be used by those who have a conflict, a dispute, a misunderstanding, people who actually have a complaint, the mediator will have to find optimal ways of facilitating communication. For a good communication throughout the mediation sessions, the empathic ability of the mediator as a function of communication has a critical role.

„Empathy is a unique human ability to feel the experiences, needs, aspirations, frustrations, pains and joys, anxieties, wounds

tea empatică a mediatorului ca funcție de comunicare are un rol deosebit de important.

„Empatia este capacitatea unică a ființei umane de a simți experiențele, nevoile, aspirațiile, frustrările, durerile și bucuriile, anxietățile, rănile sau foamea persoanelor”, scrie K.G. Clark. Prin intermediul empatiei, mediatorul are posibilitatea de a înțelege mai bine părțile, de a le intuit gândurile și trăirile, de a le anticipa comportamentul și de a acționa în consecință. Prin empatie se poate pătrunde în cadrul intern de referință al persoanelor cu care comunicăm, putând astfel preveni manifestările răutăcioase, agresive, dând naștere unei atitudini tolerante îndreptate spre înțelegere și ascultare. Mediatorul, analizând situațiile create și din perspectiva persoanelor care au apelat la mediere și nu numai a lui ca mediator, va genera o atmosferă de încredere și respect reciproc. Va demonstra bunăvoința sa de soluționare a disputei pe cale amiabilă și va îndemna părțile să coopereze pentru obținerea victoriei sau a câștigului de ambele părți.

Empatia se poate manifesta atât la nivel cognitiv, presupunând parafrazarea pe un ton neutru, necritic, a ceea ce spune interlocutorul pentru a vedea dacă am înțeles ce spune, cât și la nivel afectiv, adică înțelegerea simțurilor celui alt pe baza a ceea ce afirmă.

Funcția primară a empatiei este de a ajuta oamenii să formeze și să mențină relații sociale și de durată. Empatia coordonează acțiunile oamenilor permițându-le să răspundă eficient la potențialele amenințări sau riscuri. Ea ajută la înțelegerea gândurilor și intențiilor acestora. Când două persoane au emoții similare se pot înțelege mai bine, pot lua perspectiva celui alt fiind în măsură să perceapă sentimentele, motivațiile și intențiile altora. Nu trebuie să uităm că, întodeauna, persoanele care aleg medierea asteptă ca mediatorul să perceapă problema cu care se confruntă ca pe un fapt care îi afectează viața și să le arate că știu prin ceea ce trec aceste persoane în acele momente.

Dar, atenție, empatia nu înseamnă să te identifice cu cealaltă persoană anulându-ți personalitatea, ci să te transpui în mintea și sufletul lui pentru a înțelege cum percepe el lucrurile. Ca mediator este bine să-i înțelegem pe ceilalți în procedura medierii, înainte de a ne face noi înșine înțeleși. Nu trebuie să impunem

propriul sistem de valori, atitudini și experiență.

Disponând de capacitatea de empatizare, mediatorul va desfășura în cadrul procedurii de mediere activități eficiente de: cunoaștere a oamenilor, a potențialului lor mental, cognitiv, afectiv și motivațional; alegere a metodelor, tacticilor, tehnicilor și strategiilor corespunzătoare situațiilor create; adaptare rapidă la situațiile nou create ca urmare a reacțiilor persoanelor implicate; pregătire psihologică a oamenilor pentru a înțelege și accepta schimbările, noutățile și chiar compromisul; sesizare a unor eventuale conflicte ascunse, stări tensionale și frustrări; identificare a căilor care duc la înțelegerea punctelor comune de vedere, la armonizarea intereselor, și la continuarea relațiilor avute anterior.

Prin empatie și comunicarea capătă noi valențe, mai umane, benefice în procedura medierii. Prin empatie, mediatorul poate înțelege mai bine care este adevărata situație care se poate ascunde în spatele unui comportament, unui gest sau unei atitudini.

Lipsa de preocupare a mediatorului în a cunoaște și înțelege corect trăirile și sentimentele persoanelor care aleg medierea poate genera subiectivism, insatisfacție, lipsă de confort și chiar încordarea relațiilor.

De aceea, fără îndoială, mediatorul, prin capacitatea sa de empatizare cu părțile, va crea un climat adecvat de cooperare și colaborare între părți bazat pe un comportament plin de tact, înțelegere și echilibru.

Albert Einstein spunea că: „În relațiile umane poți acționa cu înțelepciune numai dacă încerci să înțelegi atât de bine gândurile, motivele și temerile adversarului tău, încât să vezi lumea cu ochii lui”.

Cu toții știm că a fi mediator înseamnă a ști când să asculti, când să vorbești, când să empatizezi cu părțile pentru a-ți păstra o poziție neutră și imparțială, condiție esențială pentru o reușită în mediere. ■

GHEORGHE NĂSTASE
Mediator autorizat, CM Buzău



or hunger of others, as if it were belonging to that person”, writes K.G. Clark. Through empathy, the mediator is able to better understand the parties, to infer thoughts and feelings, to predict their behavior and act accordingly. Through empathy, the mediator can penetrate the inner of the people we communicate with and thus prevent malicious, aggressive manifestations, creating a tolerant attitude aimed at understanding and listening. The mediator, by analyzing situations, will generate

a climate of trust and mutual respect. He/she will demonstrate willingness to solve the dispute amicably and will urge the parties to cooperate in order to achieve victory or gain on both sides.

Empathy can occur both at the cognitive level, which means paraphrasing in a neutral, non-critical way what the interlocutor has said, in order to see if we have truly understood what was said and at the emotional level, meaning understanding the senses of the other, based on what he/she is stating.

The primary function of empathy is to help people form and maintain lasting social relationships. Empathy cordines people's actions, allowing them to respond effectively to potential threats or risks. It helps understanding their thoughts and intentions. When two people have similar feelings they can better understand each other, being able to distinguish emotions, motivations and intentions of others.

We should not forget that people who choose mediation always expect the mediator to perceive the problem as a fact affecting

their life and to show them he/she knows what those people are going through at that time. But beware, empathy does not mean identifying with another person, canceling your personality, but means transposing into their mind and souls, in order to understand how they see things. As mediators, it is better to understand people in mediation, before we make ourselves understood. We should not impose our own system of values, attitudes and experience.

With the ability to emphasize, the mediator will employ in the mediation process efficient activities, such as: knowledge of people, their mental, cognitive, affective, motivational potential; choosing appropriate methods, techniques and strategies for the situations created; quick adaptation to new situations following the reactions of people involved; people's psychological readiness to understand and accept changes, news and even compromise, perception of any hidden conflicts, tension and frustration; identification of pathways that lead to understanding of common standpoints, to the harmonization of interests, and to continuation of relations previously held.

Through empathy, communication too acquires new meanings, more human, beneficial to mediation procedure. Through empathy, the mediator can better understand the true situation that might hide behind a certain behavior, gesture or attitude.

Mediator's lack of concern in knowing and understanding correctly the emotions and feelings of the people who choose mediation can generate bias, dissatisfaction, discomfort and even strained relations.

Undoubtedly, through his/her capacity to empathise, the mediator will create a suitable climate of cooperation and collaboration between the parties based on tactful and balanced behavior, full of understanding.

Albert Einstein asserted: “In human relations you can act wisely only if you try to understand very well the thoughts, motives and fears of your opponent, so that you see the world through his eyes”.

We all realize that being a mediator means to know when to listen, when to speak, when to empathize with the parties, in order to keep your neutral and impartial position, essential for a successful mediation. ■

GHEORGHE NĂSTASE
Authorized mediator,
Mediation Center Buzău

Program:
Luni - Vineri: 9 - 20
Sămbătă: 10 - 15
Duminică: închis

Librăria Mihai Eminescu
O lume a cărților în inima
Bucureștilor

Bulevardul Regina
Elisabeta nr. 16
www.librariaeminescu.ro
office@librariaeminescu.ro
021-3142383

MEDIEREA ESTE O METODĂ ALTERNATIVĂ DE REZOLVARE A CONFLICTELOR

Solutionarea conflictelor prin metodele alternative actului clasic de justite devine din ce in ce mai mult o metoda atractiva si cautata in Romania, datorita nu atat aspectului pecuniar avantajos, cat mai ales celeritatii rezolvarii cauzelor. Justitiabilii au, prin Legea 192/2006 posibilitatea de a alege sa isi solutioneze singuri conflictele, apeland la mediatorii autorizati, nerenunand insa la optiunea parcurgerii drumului uneori prea lung al instantei contencioase. In materia dreptului civil exista o arie vasta de conflicte care pot face obiectul procesului de mediere. De altfel, chiar Art. 2 din Legea 192/2006 prevede ca partile pot conveni prin mediere sa solutioneze orice fel de conflict in materie civila. Prin natura dreptului civil se intelege evitarea aparitiei unui conflict ca urmare a concretizarii unui raport juridic civil. Conform definitiei, care spune ca dreptul civil este ramura de drept privat care reglementeaza raporturile juridice, patrimoniale si nepatrimoniale, intre subiecte de drept aflate pe pozitii de egalitate. Nasterea, modificarea sau stingerea unui raport juridic civil concret nu poate avea loc in afara realizarii unui acord, prin urmare in afara unei potentiale stari conflictuale.

Actul juridic civil este materializarea acestui acord de vointa si, prin gratia Legii 192/2006 si efortul tuturor mediatorilor in aparitia, modificarea si perfectarea legii, putem include si acordul de mediere sub definitia si clasificarea actului juridic civil. In procesul medierii exista sansa acordata partilor de a identifica si obtine propria solutie, fara ca sa fie nevoie de interventia altor persoane si ma refer aici la pozitia mediatorului care este impartial si neutru, el neformuland raspunsuri sau indicand raspunsul la conflict. Metodele alterative moderne de solutionare a conflictelor, si ne referim aici la mediere la negociere si la arbitraj, ofera posibilitatea justitiabilului de a obtine si valorifica propria solutie. Dreptul civil ca ansamblu de norme de conduita juridica permite, prin metodele alternative reglementate, cum ar fi medierea, obtinerea de solutii pentru orice conflict. In acest sens, Comitetul de ministrii ai Consiliului Europei a adoptat Directiva nr. 10 din 2002, prin care recomanda statelor membre

ale Uniunii Europene „sa sa faciliteze, de fiecare data când e necesar, medierea în materie civila si sa ia sau sa consolideze, dupa caz, toate masurile necesare pentru a aplica dreptat „Principiile directe care privind medierea în materie civila”. Ulterior momentului 2002 la nivel european si aparitiei Legii 192/2006 in Romania, Consiliul de Ministrii al Uniunii Europene emite Directiva 52/2008 prin care stabileste concret limitele in care statele membre vor adapta reglementarile cu privire la mediere. Tocmai aceste limite credem ca trebuie regasite intr-o noua reglementare, adaptata cerintelor comunitare. Art. 18-20 din Preambul, precum si Art. 6 din Directiva 52/2008 a Consiliului Europei atrag intrebarea daca medierea in Romania nu poate dobandi un rol pregnant prin conferirea de putere de executare acordului de mediere obtinut in urma procedurilor specifice de mediere.

De retinut este faptul ca in prezent in procesul de mediere in materie civila partile au optiunea solutionarii conflictului prin mediere. Prin urmare, asa cum rezulta si din lege, puterea mediatorului in negocierea conflictului provine tocmai de la parti, acestea investindu-l cu increderea necesara continuarii procesului de mediere. Intalnim insa, in legislatia altor state, prevederi care atesta procesul de mediere ca fiind obligatoriu ca faza prealabila a instantei de judecata. Si mai mult, intalnim din ce in ce mai mult opinii intre mediatorii si judecatorii romani care converg catre impunerea medierii ca procedura prealabila instantei de judecata, in anumite cauze din materia dreptului civil. Totusi, in materia dreptului civil, executarea acordurilor de mediere ramane un deziderat, realizabil prin conferirea de catre legiuitor a puterii de titlu executoriu acordului de mediere incheiat in forma autentica. Avantajele apelarii la mediere consta in aspectul micșorării timpului de rezolvare a conflictului, in acest sens fiind excluse termenele lungi si asteptarea prezentarii si sustinerii cazului in fata instantei. Pe langa acest mare avantaj enumerat anterior consider ca sta pe aceesi treapta si aspectul reducerii costurilor atat pentru parti cat si pentru instanta de judecata.

MEDIATION IS AN ALTERNATIVE METHOD OF SOLVING CONFLICTS

Conflict resolution through alternative methods of the classic justice act is becoming an increasingly attractive method sought in Romania, due not so much to the advantageous financial aspect, but especially to the celerity of solving cases. Justice seekers have, by Law 192/2006 the possibility to solve their conflicts on their own, calling the authorized mediators, but not giving up the option of going through the sometimes too long way of court proceedings. In civil matters there is a vast array of conflicts that may be the case of the mediation process. Moreover, Article 2 of Law 192/2006 provides that the parties may agree to mediation to resolve any conflict in civil. The nature of civil law means avoiding the appearance of a conflict due to the realization of a civil legal relationship. As defined, the civil law is the branch of private law which regulates the legal, economic and non-economic relations between subjects as being on equal footing. The birth, modification or termination of a specific civil legal relationship cannot be held out of an agreement, therefore out of a potential conflict situation.

The civil legal document is the materialization of this agreement and will, by the grace of Law 192/2006 and efforts of all mediators in the development, modification and improvement of the law, we can also include the mediation agreement under the definition and classification of the civil act. In the mediation process, both parties agree there's a chance to identify and obtain its solution, without needing the intervention of other people and I refer here to the position which is the impartial and neutral mediator, he not formulating any responses or indicating a particular solution to the conflict. Modern alternative methods for conflict resolution, and we refer here to the mediation in the negotiation and arbitration process, allow litigants to obtain and exploit their own solutions. Civil law as a set of judicial conduct rules allows, through the regulated alternative methods such as mediation, to obtain solutions to conflicts. In this respect, Committee of Ministers of the Council of Europe adopted Directive 10 of 2002, which recommended to Eu-

ropean Union member states „to facilitate, when necessary, mediation in civil matters and to adopt or strengthen, as appropriate, all necessary measures to gradually apply the „Guiding Principles on mediation in civil matters”. After 2002 in Europe and the appearance of Law 192/2006 in Romania, the Council of Ministers of the European Union issued Directive 52/2008 which sets specific limits that Member States will adjust regulations on mediation. It is these limits that we have to include in a new regulation, adapted to Community requirements. Article 18-20 of the Preamble and Article 6 of Directive 52/2008 of the Council of Europe attract the question whether mediation in Romania cannot acquire a prominent role by giving the power to execute agreement averages of specific procedures for mediation.

Bear in mind that currently in the process of mediation the civil parties have the option to resolve conflict through mediation. Therefore, as results from the law, the power of the mediator in negotiating conflict comes from the parties, it invests it with confidence to continue the mediation process. We meet in the legislation of other states, provisions that consider mediation as mandatory prior to the court stage. What's more, we meet increasingly more views between mediators and Romanian judges that converge to imposing mediation as a procedure prior to the court, in certain cases in the civil law matters. However, in the civil law matters, enforcement of mediation agreements remains a goal, achievable by giving the legislature the power of enforceable mediation agreement concluded in authentic form. The advantages of mediation is the shrinking of the calling time in conflict resolution, being excluded the long terms and the waiting for presenting and supporting the case in court. Besides this great advantage listed above I believe that the reduction of costs for both parties and the court has the same importance.

PROPOSALS OF FERENDA BILL

Currently mediators belonging to different associations suggest as ferenda bill proposal introducing the obligation to resolve con-

PROPUNERI DE LEGE FERENDA

În prezent mediatorii care fac parte din diferite asociații se gresesc ca propuneri de lege ferenda introducerea obligativității soluționării conflictelor prin mediere în materia dreptului civil, comercial și penal, acest lucru ducând la degrevarea instanței de judecată.

ACORDUL DE MEDIERE, purtând sigiliul și semnatura mediatorului autorizat, devine titlu executoriu și are forța probantă prevăzută de lege astfel:

(a) ACORDUL DE MEDIERE, purtând sigiliul și semnatura mediatorului autorizat, rămâne definitiv și devine titlu executoriu dacă părțile sau una din părți nu-l denunță, nu-l contestă, în termen de 30 de zile de la semnarea lui de către toate părțile care au fost în conflict. În situația neexecutării, partea interesată poate solicita încuviințarea executării conform prevederilor Codului de Procedură Civilă.

(b) Când acordul de mediere se încheie, la un mediator autorizat în condițiile legii, după declanșarea unui proces în fața instanțelor, la cererea părților sau a uneia dintre părți, cu consimțământul expres al celorlalte părți, prevăzute în conținutul acordului de mediere, instanța va pronunța o hotărâre de expedient care reprezintă titlu executoriu, iar în situația neexecutării, partea interesată poate solicita încuviințarea executării conform prevederilor Codului de Procedură Civilă.

(c) Părțile aflate în conflict care au încheiat un acord de mediere, la un mediator autorizat în condițiile legii, pot autentifica acordul de mediere la notarul public înainte de expirarea celor 30 de zile stipulate la lit. (a). În acest caz, acordul de mediere, purtând sigiliul și semnatura mediatorului autorizat, devine titlu executoriu și are forța probantă prevăzută de lege de la data autentificării, iar în situația neexecutării, partea interesată poate solicita încuviințarea executării conform prevederilor Codului de Procedură Civilă.

ART. (1) În cazul în care conflictul a fost soluționat pe calea medierii:

a) Acordul de mediere, purtând sigiliul, stampila cu data declarării definitive a acestuia și semnatura mediatorului autorizat care a efectuat medierea, este titlu executoriu, urmând a fi înscris în registrul special de declarare definitivă a acordurilor de mediere sau la institutia competentă în vederea monitorizării respectării acestuia;

b) acordul de mediere autenti-

ficat de notarul public este titlu executoriu, urmând a fi înscris la institutia competentă în vederea monitorizării respectării acestuia;

c) acordul de mediere neautentificat poate fi depus de parti și la instanța competentă pentru a pronunța o hotărâre care să reflecte voința părților.

(2) Odată cu pronunțarea hotărârii, instanța va dispune, la cererea părții interesate, restituirea taxei judiciare de timbru plătite pentru învestirea acesteia.

Argument: Art. 376 din CPC: „(1) Se investeste cu formula executorie prevăzută de art. 269 alin. (1) hotărârile care au rămas definitive ori au devenit irevocabile, precum și orice alte hotărâri sau înscrisuri, pentru ca acestea să devină executorii, în cazurile anumite prevăzute de lege.”



Caravana Medierii Oradea, iunie 2012

CÂND PUTEM APELA LA MEDIERE.

Se poate apela la mediere atunci când avem un conflict și dorim să îl stăgem. Medierea poate interveni atât înainte de declanșarea procesului în fața instanțelor, dar și în etapa judiciară, după ce s-a decansat procesul civil.

- se suspendă termenul de prescripție a dreptului la acțiune pentru dreptul litigios supus medierii, pe durata desfășurării procedurilor de mediere, de la data semnării acordului de mediere și până la data întocmirii procesului verbal de încheiere a medierii.
- autentificarea acordului la notar este opțională, legea necondiționând existența acordului nici măcar de forma scrisă, fiind suficientă înțelegerea verbală a părților.
- părțile pot să se prezinte cu acordul de mediere în fața unui

mediator autorizat în vederea soluționării conflictelor în civil, comercial și criminal law, this led to relieve the court.

Mediation agreement, bearing the seal and signature of the authorized mediator, is enforceable and has probative force as provided by law:

The mediation agreement, bearing the seal and signature of the authorized mediator, remains final and becomes enforceable if the parties or one party does not denounce it, do not appeal, within 30 days of its signing by all parties that were in conflict. In the case of non-execution the interested party may request a declaration of enforceability under the Code of Civil Procedure.

When the mediation agreement ends, to a mediator under the law, after starting a trial in court, at

led by mediation:

The mediation agreement, bearing the seal, date stamp and sign of the final declaration and the sign of the authorized mediator who conducted the mediation is enforceable and will be enrolled in the special register of the final declaration of mediation agreements or competent institution for monitoring its observance;

The mediation agreement authenticated by the public notary is enforceable and will be enrolled in the institution responsible for monitoring its observance;

The unauthenticated mediation agreement may be submitted by the parties also at the competent court to issue a decision reflecting the will of the parties.

(2) With the ruling, the court shall order, at the request of the

interested party, judicial stamp tax paid restitution for its inauguration.

Argument: Article 376 of CPC: „(1) It is invested with enforceable formula provided for in art. Paragraph 269. (1) the final decisions that have remained or became irrevoca-

ble, and any other decisions or documents, for them to become enforceable in cases expressly provided by law.”

WHEN WE CAN RESORT TO MEDIATION:

One can resort to mediation when we have a conflict and we want to put it out. Mediation can occur either before the onset both in front of the court process, extrajudicial stage but also in judicial stage, after it triggered a civil lawsuit.

- The period of limitation for the right of action of the right case submitted to mediation is suspended, during the performance of the mediation proceedings, from the signing date of the mediation agreement and until the closing minutes of the writing mediation.
- Authentication at public notary of the agreement is optional, law not requiring the existence

notar public; notarul, după ce va efectua controlul de legalitate, va proceda la autentificarea acordului, în acest sens urmând să emită încheierea de declarare ca autentic a acordului de mediere. Acordul în forma autentică care constată o creanță certă, lichidă și exigibilă constituie titlu executoriu și poate fi pus în executare silită.

- părțile se prezintă în mod obligatoriu cu acordul la notarul public, sub sancțiunea nulității absolute, dacă legea impune asta (ex. se vizează transferul dreptului de proprietate asupra unor bunuri imobiliare).
- se poate desfășura cu solicitarea adresată instanței de judecată din partea părților, prin care se solicită un termen de suspendare de 3 luni în vederea derulării medierii.
- medierea poate interveni fără solicitarea acestui termen. Dacă se încheie un acord de mediere anterior termenului fixat pentru judecata, părțile pot depune acordul la dosar urmând ca instanța să dea o hotărâre în camera de consiliu conform art. 271 alin 3 C.pr.civ.
- dacă părțile se infatisează la ziua fixată pentru judecata atunci cererea pentru emiterea hotărârii în temeiul acordului de mediere va fi primită, urmând să se dea hotărârea.
- pentru ca judecătorul să poată face controlul de legalitate al celor continute în acordul de mediere părțile vor trebui să ataseze, după caz, acodului de mediere documente din care să reiasă faptul că susținerile lor sunt adevărate (ex. titlul de proprietate asupra imobilului, contracte, etc), precum și acte din care să reiasă modificările agreeate (ex. în cazul granițurilor o nouă schiță cu măsurătorile topografice care trasează noul hotar).
- instanța va da o hotărâre de expedient, care conține termenii

acordului, hotărârea fiind una neapelabilă, definitivă și executorie de drept.

MEDIEREA ÎN ETAPA PROCESUALĂ POATE APAREA ASTFEL:

- privește acele situații în care litigiul a fost deja înaintat spre judecata instanțelor.
- poate interveni oricând în cursul judecării.
- dacă părțile se infatisează la ziua fixată pentru judecata, cererea pentru darea hotărârii va putea fi primită, chiar de către un singur judecător, urmând ca hotărârea care consfințește acordul/înțelegerea lor să fie dată în ședință.
- dacă părțile se infatisează într-o altă zi, instanța va putea da hotărârea în camera de consiliu.

AVANTAJELE MEDIERII:

Atunci când am ales soluționarea pe cale amiabilă, a conflictelor în materie civilă, penală, comercială, prin mediere, prezintă avantaje pentru toate părțile, astfel:

- **confidențialitatea** informațiilor, în mediere părțile nu se mai confruntă cu procedurile publice ale ședințelor de judecată;
- **costurile reduse** ale soluționării diferendelor, cunoscut fiind faptul că orice cale judecătorească presupune costuri de multe ori comparabile cu rezultatul net al unui verdict pozitiv: taxe de timbru, expertize;
- în cazul soluționării prin mediere a unui conflict aflat pe rolul instanțelor, aveți posibilitatea de a solicita **returnarea taxelor de timbru**;
- **rapiditatea** cu care părțile rezolvă dezacordul;
- evitarea riscului soluționării unui **dezacord** de către un tert;
- **pastrarea legăturilor de familie, de conduită, de afaceri dintre parti** și propria tradiție comercială, păstrându-și piața, furnizorii, partenerii de afaceri,

of the written agreement, verbal understanding of the parties being sufficient.

- Parties may appear with the mediation agreement before a public notary, the notary, after performing the judicial review will proceed to authentication of the agreement in this regard to issue the completion of the agreement declaring it as genuine. The authenticated agreement that finds an outstanding debt, liquid and eligible shall be enforceable and can be put into enforcement.
- The parts are necessarily to present with the agreement at the public notary, under the sanction of absolute nullity, if the law requires it (eg the target transfer ownership of real estate).
- It can be performed under the call of the court by the parties, calling for a suspension period of three months view of performing mediation.
- Mediation can occur without application of the term. If you sign a mediation agreement before the deadline set for trial, the parties may submit the agreement record that the court should give a decision in closed session according to art. 271 paragraph 3 C.pr.civ.
- If the parties show up on the day fixed for trial decision then the application for issuance under the mediation agreement will be received, and the court will give judgment.
- For the judge to make judicial review of those contained in the mediation agreement the Parties shall attach, where appropriate, to the mediation agreement the documents revealing that their support is true (eg title to the property, contracts, etc.) and documents revealing the changes agreed (eg in the case of the granițures a new sketch of the topographic measurements that sets new

milestone is required).

- The court gives a decision to substitute, that contains terms of the agreement, decision being final and enforceable by law.

MEDIATION PROCEDURAL STAGE MAY APPEAR AS:

- Concerns situations in which the dispute has already been submitted to the trial court.
- Can occur anytime during the trial.
- If the parties show up at date set for trial, the demand for delivery of the judgment will be received, even by a single judge, following the decision that acknowledges the agreement/ understanding them to be given during the session.
- If the parties show up at a different day, the court may give judgment in the camera.

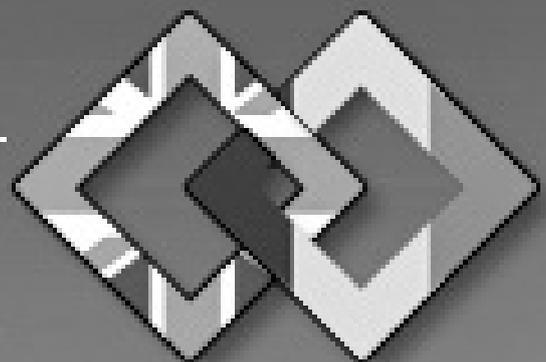
THE ADVANTAGES OF MEDIATION:

When I chose the amicable settlement of conflicts in civil, criminal, commercial, through mediation, which benefits all parties, as follows:

- **the confidentiality of information** in mediation the parties no longer face public proceedings of the hearings;
- **reduced costs of solving disputes**, it is known that any way that involves the court costs that are many times comparable with the net result of a positive verdict: court fees, expert;
- under the resolution of conflict through mediation before the court, you can request the **return of stamp duties**;
- **the speed** with which the parties resolve the **disagreement**;
- avoid a dispute settlement risk by a third party;
- **maintaining family ties, the conduct rules of business between the parties** and their commercial tradition, keeping the market, suppliers, business partners, in a word, sav-

Camera de Comerț
și Industrie

Romania
Marea Britanie



intr-un cuvânt, salvarea unor resurse importante socio-economice și afective.

Pentru entitățile publice: degrevarea instanțelor și entităților publice prin reducerea numărului de cauze instrumentate și judecate, reducerea volumului de lucru, numărului cauzelor minore, termenelor și a cheltuielilor judiciare suportate de la buget, insuficient asigurate, existând astfel posibilitatea creșterii calității actului de justiție prin concentrarea pe dosarele complexe, reducerea cazurilor de plângere împotriva actelor organelor de urmărire penală, a cazurilor de apel și recurs, prevenirea unor conflicte viitoare care să ajungă din nou pe rolul instanței datorită nerezolvării conflictului de la rădăcina sa.

Pentru părțile aflate în conflict entități publice și persoane: rezolvarea mai rapidă a conflictelor, disputei, prin evitarea proceselor lungi, reducerea costurilor (posibilă fără avocați), reducerea efectelor negative asupra persoanei, continuarea relațiilor dintre părți pe timpul medierii, flexibilitatea procedurii de mediere față de procedura de judecată, oferă șanse mai mari să se ajungă la o înțelegere, și încă mai trainică, implicarea voluntară, activă și nemijlocită a părților în procesul de mediere, ele deținând controlul asupra rezultatului la care se ajunge, fiind soluția lor, reciproc aleasă; dublu avantaj: permite găsirea unei soluții creative de rezolvare a conflictului prin care nimeni nu pierde, toate părțile câștigă; relansarea sau păstrarea fără tensiuni și întărirea bunelor relații între părți; păstrarea deplinei confidențialități asupra desfășurării și rezultatelor; formă elegantă de desfășurare: evitarea expunerii în public prin asigurarea unui cadru privat de discuții, părțile vorbesc liber, nelimitate de procedură/ judecător; reduce ostilității și a climatului conflictual, prevenirea altor conflicte; îmbunătățirea comunicării între membrii familiei și între părți.

CUM SE DESFAȘOARA PROCESUL MEDIERII ȘI UNDE ARE LOC ACESTA :

Atunci când părțile sunt de acord să accepte ca soluționare a conflictului, medierea, acestea sunt invitate de către mediator la sedința de mediere, care are loc într-un spațiu neutru de partii, la o dată stabilită de către mediator și la o oră la care părțile din conflict pot să participe. În desfășurarea procesului prin mediere părțile au posibilitatea să-și rezolve problema/ele care au dus la conflict prin sesiunea comună dar și

prin sesiunea separată în cadrul acestui proces. Este posibil ca anumite conflicte să necesite mai multe întâlniri până când părțile reușesc să-și rezolve disputele și să ajungă la o înțelegere comună, astfel apoi putând fi încheiat « Acordul de mediere ».

CE CUPRINDE ACORDUL DE MEDIERE ȘI UNDE IL PREZENTAM :

Acordul de mediere este un act care se încheie și este semnat de părțile prezente în conflict, are putere de lege între partii. Acesta va cuprinde date de identitate și formularea înțelegerii comune (voința părților), la care părțile au ajuns în urma sedinței/sedințelor procesului de mediere.

- înțelegerea exprimată printr-un acord scris poate fi autentificată la notar, iar în măsura în care conține o creanță certă, lichidă și exigibilă acest acord autentificat constituie titlu executoriu.
- clauzele acordului de mediere se pot insera și într-un act adițional la contractul încheiat între partii și asupra caruia există diferend.
- în situația în care acordul nu a fost autentificat, dar ulterior semnării acordului acesta nu a fost respectat de către una dintre partii, iar cealaltă parte intenționează să se folosească de acord în instanță, acordul recunoscut de către cealaltă parte, în fața instanței, are aceeași forță probantă ca și acordul autentificat de către notar, și prin încuviințarea pronunțată de către instanța de judecată, devine, de asemenea, titlu executoriu.

„ESTE ÎN AVANTAJUL TAU! ALEGE PROCEDURA MEDIERII PENTRU STINGEREA CONFLICTELOR DE NATURA CIVILĂ, FAMILIEI, COMERCIALĂ, MUNCII, PENAL.” ■

GABRIELA PREDA
Mediator



ing significant resources socio-economic and emotional.

For public entities: relieving the courts and public bodies by reducing the number of cases investigated and prosecuted, reducing workload, number of minor cases, deadlines and legal costs borne by the budget, poorly secured, with the possibility to increase the quality of justice by focusing on complex cases, reduction in complaints against acts of the prosecution, the cases of appeal, the prevention of future conflicts to come back before the court because of unresolved conflict at its root.

For the conflicting parties, public entities and individuals: faster resolution of conflicts, dispute, avoiding long processes, reduce costs (possible without lawyers), reducing negative effects on the person, continuing between the parties during mediation, the mediation process flexibility to the proceedings, offering more chances to reach an agreement, and still enduring, voluntary involvement, active and direct of the parties in the mediation process, each taking control of the result to be obtained, as their solution, mutually chosen ; double advantage: it allows finding creative solutions to solve the conflict in which nobody loses, all parties gain; recovery or maintenance without tensions and strengthening good relations between the parties, maintaining strict confidentiality on the progress and results; the elegant form of conduct: avoiding public exposure by providing a private framework for discussion, the parties speak freely, unlimited by procedure / judge, reducing hostility and conflict environment, prevent further conflict, improving communication between family members and between the parties.

HOW DOES THE MEDIATION PROCESS TAKES PLACE AND WHERE IT OCCURS:

When parties agree to accept as conflict resolution, the mediation, they are invited by the mediator at the mediation session, held in a neutral space for parties, at a time set by the tutor and at a time when parties in conflict can participate. In conducting the mediation process the parties are able to solve the problem that led to conflict by common session but also by a separated session in the process. Some conflicts requiring more meetings until the parties manage to settle their disputes and reach a common understanding, so then can be closed „The mediation agreement”.

WHAT IS INCLUDED IN THE MEDIATION AGREEMENT AND WHERE WE PRESENT IT:

The mediation agreement is an act that is completed and signed by the parties here to conflict, has the force of law between the parties. This will include data identification and formulation of common understanding (the will of the parties), to which the Parties have reached the hearing / meetings of the mediation process.

- The understanding expressed by a written agreement can be notarized, and as it contains an outstanding debt, liquid and eligible this authenticated agreement shall be enforceable.
- The mediation agreement clauses can be inserted also in an addendum to the contract concluded between the parties and over which there are differences.
- In the event that the agreement has not been authenticated, but after signing the agreement was not respected by either party and the other party understands to use the agreement in court, the agreement recognized by the other

party, in court, has the same probative force as the agreement authenticated by a public notary, and by the consent ordered by the court, becomes also enforceable.

„IS IN YOUR ADVANTAGE! SELECT THE MEDIATION PROCEDURE FOR SOLVING ANY KIND OF CONFLICT: CIVIL, FAMILY, COMMERCIAL, LABOR, CRIMINAL!.” ■

GABRIELA PREDA
Mediator

ELEMENTE PROCEDURALE CHEIE CARE FAC MEDIEREA ATRACTIVĂ PENTRU IMM-URI

Willard Z. Estey, former Supreme Court of Canada Justice

„Unlike fine wines, disputes do not improve with age.”

BUSINESS MEDIATION

Business mediation este termenul american pentru medierea de afaceri.

Un studiu efectuat în cadrul a 126 companii de top din SUA a reliefat faptul că, aproximativ 98% din cazurile pe care le-au avut acestea, au fost soluționate înainte de a se ajunge în instanță, fiind evident faptul că aceste companii preferă să își soluționeze conflictele pe cale amiabilă.

Bazându-se pe o astfel de abordare și mereu având în minte ideea practică și eficiența a „time is money”, compania americană care are un litigiu nu se gândește în niciun caz să acționeze în instanță partea adversă până nu încearcă să soluționeze disputa prin metodele de soluționare alternative, în special prin mediere.

În aceste cazuri este vorba despre Business mediation, un tip de mediere practicat de către companii, extrem de popular în lumea afacerilor internaționale.

The enterprise is the most important part of the economy and society. It is well known the need to create and develop a strong sector of small and middle size enterprises. The statistics in almost every country reveals that small and middle enterprises are a dominant feature in economy, representing over 99% from the total amount of companies and being a key factor in generating the GDP and providing jobs.

Romania has to consolidate the small and middle enterprise sector in order to join the European structures. In order to achieve this goal, we need a better understanding of the changes that are shaping the economy.

1. DEFINIREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN ROMÂNIA

Definiția modernă a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii este încă la începuturi. Până în prezent nu există un consens deplin în ceea ce privește stabilirea criteriilor de delimitare.

Regulamentul de aplicare a Legii Contabilității nr. 82 din 24 decembrie 1991 clasifică unitățile economice în mici sau mijlocii și mari, în funcție de activul bilan-

țului, cifra de afaceri de la finele exercițiului precedent și numărul mediu de salariați, în categoria unităților economice mici sau mijlocii intră unitățile care îndeplinesc două din cele trei condiții:

- a) activul bilanțului până la 300 milioane lei;
- b) cifra de afaceri până la 600 milioane lei;
- c) numărul mediu de salariați, până la 100 persoane.

Ordonanța Guvernamentală nr. 25 din 25 August 1993 este primul act normativ dedicat exclusiv problematicii I.M.M.-urilor și structurii acestora:

- a) persoane fizice și asociații familiale;
- b) întreprinderi mici cu 5-25 angajați;
- c) întreprinderi mijlocii cu 26-200 angajați;
- d) o cifră de afaceri cuprinsă între 10 milioane și 2 miliarde lei.

Conform Legii 133 din 1999, privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, promulgată prin Decretul 252 din 1999 al Președintelui României, aplicată de către Grupul Parlamentar de lucru pentru I.M.M.-uri înființat prin hotărârea 33 din 1999 a Camerei Deputaților și publicată în Monitorul Oficial ai României, partea 1, nr. 349 din 23 iulie 1999, întreprinderile mici și mijlocii care își desfășoară activitatea în sfera producției de bunuri materiale și servicii se definesc în funcție de numărul mediu scriptic anual de personal, după cum urmează:

- întreprinderile cu până la 9 angajați se numesc micro-întreprinderi;
- întreprinderi cu un număr de angajați cuprins între 10 și 49 angajați se numesc întreprinderi mici;
- întreprinderi cu un număr de angajați cuprins între 50 și 249 angajați se numesc întreprinderi mijlocii.

2. IMPORTANȚA I.M.M.-URILOR ÎN DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A UNEI ȚĂRI

Întreprinderea sau firma este componenta cea mai importantă a economiei și societății.

Întreprinderea sau firma – prin care înțelegem o organizație alcătuită din una sau mai multe persoane, care desfășoară activități, utilizând de regulă mijloace economice, în vederea obținerii de

KEY PROCEDURAL ELEMENTS WHICH MAKE MEDIATION ATTRACTIVE TO SME'S

Willard Z. Estey, former Supreme Court of Canada Justice

„Unlike fine wines, disputes do not improve with age”.

BUSINESS MEDIATION

Business mediation is the American term for deal mediation.

A study among 126 top U.S. companies revealed that approximately 98% of the cases they had were resolved before reaching the court, outlining the fact that these companies prefer to resolve conflicts amicably.

Based on this approach and always keeping in mind the practical and effective idea „time is money”, the American company that has a dispute does not think in any case to act in court the opponent until it has tried to settle the dispute by alternative methods, especially by mediation.

In these cases, we are talking about business mediation, a type of mediation practiced by companies extremely popular in international business world.

The enterprise is the most important part of the economy and society. It is well known the need to create and develop a strong sector of small and middle size enterprises. The statistics in almost every country reveals that small and middle enterprises are a dominant feature in economy, representing over 99% from the total amount of companies and being a key factor in generating the GDP and providing jobs.

Romania has to consolidate the small and middle enterprise sector in order to join the European structures. In order to achieve this goal, we need a better understanding of the changes that are shaping the economy.

1. DEFINITION OF SMES IN ROMANIA

Modern definition of SMEs sector is still in its infancy. So far there is no full consensus in determining the criteria for delimitation.

The regulations for implementing the Accounting Act no. 82 of December 1991 classifies economic units in small, medium and large depending on their balance sheet, turnover from the previous year end and average number of employees, the small and middle class economic units including those which meet two of following three conditions:

- a) balance sheet up to 300 million;
- b) turnover to 600 million;
- c) the average number of employees, up to 100 people.

Government Ordinance no. 25 dated August 25, 1993 is the first piece of legislation dedicated exclusively to SMEs issues and their structure:

- a) natural persons and family associations;
- b) small enterprises with 5-25 employees;
- c) medium-sized enterprises with 26-200 employees;
- d) a turnover between 10 million and 2 billion.

According to Law 133 in 1999, regarding the stimulation of private entrepreneurs for setting up and developing SMEs, promulgated by Decree 252 of 1999 by the President of Romania, applied by the Parliamentary Working Group for SMEs, established by decision 33 in 1999 with the Chamber of Deputies and published in the Official Gazette of Romania, part 1, No. 349 of July 23, 1999, small and medium enterprises operating in production of goods and services are defined according to their annual average number of staff, as follows:

- enterprises with up to 9 employees are called micro-enterprises;
- enterprises with a number of employees between 10 and 49 are called small enterprises;
- enterprises with a number of employees between 50 and 249 are called medium-sized enterprises.

2. THE IMPORTANCE OF SMES IN A COUNTRY'S ECONOMIC DEVELOPMENT

An enterprise or a company is the most important component of economy and society.

An enterprise or a company – which means an organization composed of one or more persons engaged, usually carrying on activities, regularly using economic means to obtain profit – is the most common organizational form. Its special importance stems from the following facts:

- it generates most of the products and services without which a country's population would not survive today;
- it is the leading creator of economic substance, value added in any country, without which

profit - este cea mai răspândită formă organizatorică. Importanța sa deosebită decurge din următoarele realități:

- generează cea mai mare parte a produselor și serviciilor fără de care populația unei țări nu ar supraviețui în prezent;
- este principala creatoare de substanță economică, de valoare adăugată în orice țară, fără de care societatea contemporană nu poate exista;
- oferă locuri de muncă pentru cea mai mare parte a populației;
- performanțele sale condiționează starea și performanțele economiei fiecărei țări și standardul de viață al populației din cadrul său.

Statisticile din aproape toate țările relevă că IMM-urile predomină absolut în economie, reprezentând peste 99% din totalul firmelor și având ponderi substanțiale în obținerea PIB-ului și furnizarea de locuri de muncă. Întreprinderile mici și mijlocii îndeplinesc multiple funcții economice, tehnice și sociale.

Argumentele prin care se relevă numeroasele roluri ale IMM-urilor, contribuția lor esențială la dezvoltarea economică și socială, sunt următoarele:

- generează cea mai mare parte a PIB din fiecare țară, de regulă, între 55% - 95%;
- oferă locuri de muncă pentru majoritatea populației ocupate;
- generează într-o mare proporție inovațiile tehnice aplicabile în economie;
- în cvasitotalitatea statelor lumii, inclusiv în Uniunea Europeană, IMM-urile sunt singurele care, în ultimii ani, generează noi locuri de muncă;
- prezintă cel mai ridicat dinamism în condițiile economiei de piață, situație atestată de evoluția numărului lor, a volumului cifrei de afaceri și a mărimii forței de muncă ocupate, sensibil superioare întreprinderilor mari;
- realizează produse și servicii la costuri mai reduse decât firmele mari, factorii principali care determină această diferență fiind cheltuielile constant convenționale mai mici, volumul și intensitatea superioare a muncii în condițiile permanenței prezente a întreprinzătorului în firmă și, de regulă, motivația mai intensă a personalului;
- dovedesc flexibilitate și adaptabilitate ridicate la cerințele și schimbările pieței, favorizate de talia mai redusă, procesul decizional rapid, specific întreprinzătorului și de implicarea sa nemijlocită în activitățile

- curente;
- reprezintă una dintre principalele surse de venituri ale bugetului statului (impozite, TVA, etc.)
- oferă posibilitatea împlinirii profesionale și sociale a unei părți apreciabile a populației, în special a segmentului său cel mai activ și inovator, care „trage” economia după el;
- asigură componenta principală a unui fundal economic propice economiei de piață, caracterizat prin flexibilitate, inovativitate și dinamism;
- reprezintă germeii viitoarelor firme mari, în special în domeniile noi ale economiei, în ramurile sale de vârf bazate pe tehnică și tehnologie performante;
- tendințele actuale de natură tehnică, economică și socială favorizează crearea cu precădere de IMM-uri. Ne referim la

- contemporary society cannot exist;
- it provides jobs for most of the population;
- its performance determines the status and each country's economic performance and living standards for its population.

Statistics from almost all countries show that SMEs absolutely dominate the economy, representing over 99% of all firms and having substantial weight in obtaining GDP and providing jobs. SMEs fulfill multiple economic, technical and social functions.

Arguments which reveal many roles of SMEs, their essential contribution to economic and social development are as follows:

- they generate most of the GDP in each country, usually between 55% - 95%;
- - they provide jobs for most employees;
- - they generate a large propor-

tion of the technical innovations and changes, favored by their smaller size, faster decision making process, specific to the entrepreneur and direct involvement in ongoing activities;

• they are one of the main sources of state budget income (taxes, VAT, etc.)

• they offer the possibility for social and professional fulfillment for a considerable part of the population, especially its most active segment and innovative, which „pulls” economy with it;

• they provide the main structure of a favorable economic background in market economy, characterized by flexibility, innovativeness and dynamism;

• they are the seeds of future large firms, especially in new fields of economy, in its top branches based on technical and advanced technology;

Caravana Medierii Oradea, iunie 2012



miniaturizarea echipamentelor, robotizare, informatizare, dezvoltarea comunicațiilor și transporturilor, creșterea gradului de pregătire a populației, reducerea rapidă a diferențelor de condiții de viață dintre zone și localități, descentralizarea administrativă, care nu numai că fac posibil, dar și generează performanțe economice superioare, în primul rând prin firme mici și mijlocii

Întreprinzătorii constituie unul dintre principalii piloni ai economiei de piață

Impactul determinant al întreprinzătorilor asupra stării și evoluției oricărei economii rezultă din următoarele realități:

- le aparține inițiativa creării de IMM-uri, cea mai dinamică și numeroasă componentă a sistemului economic;
- sunt cei care, de regulă, transformă o parte din IMM-uri în

tion of the technical innovations applicable in economy;

- - in almost all countries of the world, including European Union, SMEs are the only ones in recent years, generating new jobs;
- - they have the greatest dynamism in the market economy, a situation demonstrated by the evolution in their number, the volume of turnover and size of employment, higher than large enterprises;
- - they make products and services at lower costs than large firms, the main factors determining this difference being constantly conventional lower cost, higher volume and intensity of work, given the consistent presence of the entrepreneur in business and usually higher motivation for the staff;
- - they show high flexibility and adaptability to market require-

• Current trends in technical, economic and social area enhance the development of SMEs in particular. We refer to equipment miniaturization, robotics, informatics, communications and transport development, increase preparedness of population, rapid reduction of differences in living conditions between regions and localities, administrative decentralization, which not only makes possible, but also generates higher economic performance, primarily through small and medium firms.

Entrepreneurs represent one of the main pillars in market economy. The impact of entrepreneurs on the status and evolution of any economy result from the following facts:

- they have the initiative to create SMEs, the most dynamic

firme mari și puternice, denumite sugestiv de către **specia-
listii nord-americani „gazele”
ale economiei;**

- exercită, direct și indirect, un rol major în remodelarea mediului economic, imprimându-i un caracter întreprinzătorial din ce în ce mai important, în condițiile accelerării vitezei schimbărilor economice;
- constituie componenta principală a clasei de mijloc, ce asigură stabilitatea economică și socială a oricărei țări;
- au, în România și celelalte țări din Europa Centrală și de Est, o contribuție determinantă la crearea economiei de piață prin înființarea de IMM-uri și privatizarea firmelor de stat.

Ceilalți piloni sau actori principali ai economiei de piață sunt managerii profesioniști, bancherii, investitorii de risc, brokerii și consultanții, împreună cu întreprinzătorii ei alcătuiesc vectorul uman de forță care face ca într-o țară să existe o economie performantă. De aceea, întreprinzătorii trebuie tratați ca o resursă națională de valoare inestimabilă, ce trebuie încurajată și a cărei capacitate să fie folosită la un nivel cât mai ridicat în vederea amplificării performanțelor economiei naționale.

Întreprinderile mici și mijlocii sunt esențiale pentru întreprinderile mari întrucât:

- IMM-urile reprezintă clienții cei mai numeroși, care cumpără majoritatea produselor și serviciilor întreprinderilor mari;
- IMM-urile furnizează întreprinderilor mari, majoritatea pieselor, subansamblelor, ansamblelor, și o parte apreciabilă din materiile prime, materialele, energia și utilitățile de care au nevoie;
- o parte din forța de muncă utilizată în întreprinderile mari a lucrat înainte în IMM-uri
- IMM-urile „absorb” majoritatea șomerilor „produși” de întreprinderile mari;
- IMM-urile generează cea mai mare parte din întreprinderile mari. IMM-urile, în ansamblul lor constituie „urzeala economică” în care se integrează întreprinderile mari, fiind adesea un liant economic. IMM-urile, prin flexibilitatea lor, conferă adaptabilitate ridicată ansamblului economiei unei țări.

3. VECTORII STRATEGIEI DE DEZVOLTARE A ÎNTEPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMANIA

Atât în Strategia de dezvoltare economică și socială a României

pe termen mediu, elaborată în anul 2000, cât și în Programul economic de preaderare (PEP), aprobat de Guvernul României în septembrie 2001, întreprinderile mici și mijlocii ocupa un loc bine definit.

Sunt specificate obiective strategice, cum ar fi:

- simplificarea și îmbunătățirea cadrului legal și administrativ privind sectorul întreprinderilor mici și mijlocii;
- identificarea priorităților de dezvoltare și alocarea eficientă a resurselor;
- îmbunătățirea accesului IMM-urilor la finanțare;
- îmbunătățirea ofertei de servicii pentru creșterea performanței în afaceri;
- identificarea inițiativelor spațiale pentru promovarea dezvoltării IMM-urilor (parcuri tehnologice, grupuri de IMM-uri – cluster-ing, zone economice speciale, turism, centre comerciale, incubatoare de afaceri, centre de inovare).

Similar cu obiectivele anuale privind atingerea unor rate de creștere a produsului intern brut

component of the economic system;

- they usually transform a part of SMEs into large and strong companies, suggestively named by North American experts „springbok” of the economy;
 - they exercise, directly or indirectly, a major role in reshaping the economic environment, printing an entrepreneurial character increasingly important, given the acceleration of economic changes;
 - they represent the main component of the middle class, which provides economic and social stability of any country;
 - they have, in Romania and other countries in Central and Eastern Europe, a determining contribution to creating the market economy through the establishment of SMEs and privatization of state enterprises.
- The other pillars or lead actors to the market economy are professional managers, bankers, venture capitalists, brokers and consultants, together with the entrepreneurs they make up the

enterprises worked before in SMEs

- SMEs „absorb” most unemployed „produced” by large companies;
- SMEs generate most of the large enterprises. SMEs as a whole are an „economic warp” which integrates large enterprises, often being an economic link. SMEs, by their flexibility, offer high adaptability to a country’s economy.

3. VECTORS OF SMES DEVELOPMENT STRATEGY IN ROMANIA

Both in the medium-term economic and social development Strategy of Romania, prepared in 2000 and the Pre-accession Economic Program (PEP), approved by the Government in September 2001, SMEs occupy a well defined place.

Strategic objectives are specified, such as:

- simplification and improvement of the legal and administrative framework for SMEs;
- identification of development priorities and the efficient al-



sau de reducere a ratei inflației, se apreciază ca o necesitate stabilirea unor ținte anuale privind creșterea numărului de întreprinderi mici și mijlocii active, cel puțin în intervalul 2004-2007.

Din această perspectivă, materializarea primului vector al strategiei de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii îl constituie: **Programul de stimulare a creării noilor întreprinderi.**

Pe fond, necesitatea programului pornește de la necesitatea depășirii importantului deficit al culturii antreprenoriale în țara noastră.

Definită ca o cultură a inovării pragmatice, cultura antreprenorială este cheia succesului programului.

human vector of force that makes a country have strong economic performance. Therefore, entrepreneurs should be treated as an invaluable national resource, to be encouraged and to use their capacity at the highest level, to enhance the performance of national economy.

SMEs are essential for large enterprises as:

- SMEs represent most of their customers, who purchase most products and services provided by large enterprises;
- SMEs provide to large enterprises parts, subassemblies, assemblies, and a considerable part of raw materials, energy and utilities they need;
- part of labor used in large

location of resources;

- improvement of SMEs’ access to finance;
- improvement of the service offer to improve business performance;
- identification of spatial initiatives to promote SMEs development (technological parks, groups of SMEs – clustering, special economic zones, tourism, shopping centers, business incubators, innovation centers).

Similar with the annual objectives on reaching growth rates of GDP and inflation rate reduction, it is considered a necessity to establish annual targets for increasing the number of active SMEs, at least in the period 2004-2007.

Economia de comandă a privat România de beneficiul culturii antreprenoriale care a avut drept efect în țările dezvoltate atingerea unui înalt nivel de performanță economică. Crearea culturii antreprenoriale în România presupune un amplu proces de educație a potențialilor întreprinzători care să adauge calităților lor native cunoștințele necesare dezvoltării afacerilor.

Al doilea vector al strategiei de dezvoltare îl constituie **Programul de îmbunătățire a performanțelor economice ale întreprinderilor mici și mijlocii existente.**

Acest program presupune un parteneriat cu statul la care trebuie să se adauge o rețea de „centre de asistență managerială” care ar putea avea specializări în două direcții:

- prima specializare se referă la întreprinderile „tinere”, cu o vechime pe piață mai mică de 3 ani;
- a doua specializare se referă la întreprinderile mature, cu mai mult de 3 ani de existență activă

Această dublă specializare se justifică prin particularitățile specifice privind managementul întreprinderilor mici și mijlocii din perioada de lansare și maturitate, care derivă din statutul și poziția pe piață ale acestor întreprinderi. Reamintim că întreprinderile mici și mijlocii dețin o cotă relativ redusă de piață, sunt conduse chiar de proprietari care își asumă și rolul de manager și au independență de funcționare în măsura în care nu sunt integrate în structuri mai ample (corporații, asocieri) sau în cadrul unui contract de concesiune (de franciză industrială sau comercială).

În perioada de lansare, întreprinderile nou create se confruntă cu dificultăți specifice cum sunt:

- lipsa experienței în afaceri a proprietarului în sectorul în care evoluează;
- utilizarea rudimentară a gestiunii firmei astfel încât apare o „lipsă de informație” în luarea unor decizii;
- dezechilibre în administrarea domeniilor principale ale activității întreprinderii, ca vânzarea și producția;
- criza de lichiditate generată de subcapitalizarea inițială care apare ca urmare a subestimării cheltuielilor pentru producerea produsului nou, ca și a timpului necesar ca acest produs să fie cunoscut pe piață.

În perioada de maturitate, crizele apar ca urmare a erorilor în selectarea strategiei, a absenței cunoștințelor privind manage-

mentul concurențial sau sistemul de supraveghere a pieței, ca și lipsei de rigoare în deciziile privind investițiile etc.

Cele două specializări au, după cum se observă, ținte diferite, în funcție de faza în care se afla întreprinderea mică sau mijlocie.

Cert este faptul că viitorul are o dimensiune de consolidat în întreprinderile mici și mijlocii. Prosperitatea românilor depinde până la urmă de efortul lor și de modul în care știu să amplifice acest efort cu sprijin din afară.

MEDIEREA COMERCIALĂ ATRACTIVĂ PT IMM-URI

AVANTAJELE MEDIERII PENTRU CONFLICTELE COMERCIALE

- confidențialitatea informațiilor, pentru că la mediere părțile nu se mai confruntă cu procedurile publice ale sedințelor de judecată;
- costurile reduse ale soluționării diferendelor, cunoscut fiind faptul că orice cale judecătorească presupune costuri de multe ori comparabile cu rezultatul net al unui verdict pozitiv: taxe de timbru, expertize;
- în cazul soluționării prin procedura mediei a unui conflict aflat pe rolul instanțelor, aveți posibilitatea de a solicita returnarea taxelor de timbru;
- rapiditatea cu care părțile rezolvă neînțelegerea;
- evitarea riscului nesoluționării unei nevoi a unui tert;
- păstrarea legăturilor de afaceri dintre părți și propria tradiție comercială, păstrându-și piața, furnizorii, partenerii de afaceri.

DOMENII ÎN CARE E NEVOIE DE MEDIERE

- Construcții: conflicte între beneficiar și executant (ex. cu privire la majorarea costurilor, întâzieri în executare, lucrări neconforme contractului, etc);
- Transportul: între transportator și beneficiarii transportului (ex. pierderea bunului pe perioada transportului);
- Leasingul auto/imobiliar;
- Credite bancare;
- Vânzări: toți vindem și cum-părăm, prin urmare devenim subiecți ai conflictelor vânzător - cumpărător.
- Transfer de tehnologie
- Consultanță

CAUZE COMERCIALE CARE SE POT MEDIA

- Executarea contractelor;
- Interpretarea clauzelor contractuale;
- Rezilierea sau rezoluțiunea

From this perspective, the realization of the first vector of small and medium enterprises development strategy is: **incentive program to create new businesses.**

Ultimately, the need for the program starts from the need to overcome the substantial lack of entrepreneurial culture in our country.

Defined as a culture of pragmatic innovation, business culture is the success key of this program.

Command economy deprived Romania of the benefit of business culture that allowed developed countries achieve a high level of economic performance. Creating an entrepreneurial culture in Romania requires an extensive process of educating the potential entrepreneurs, which would add the necessary knowledge in business development to their native quality.

The second vector of the development strategy is the **Program to improve the economic performance of existing small and medium sized enterprises.**

This program involves a partnership with the state that must be added a network of „managerial assistance centers”, which may be specialized in two directions:

- first specialization refers to „young” enterprises, less than three years maturity on the market;
- the second specialization refers to mature companies with more than 3 years of active existence.

This double specialization is justified by the specific features of SMEs management during launch and maturity period, deriving from the status and market position of these enterprises. We remind you that small and medium-sized enterprises have relatively low market share, are run precisely by the owner who assumes the role of manager and have operational independence to the extent they are not integrated into larger structures (corporations, association) or in a concession contract (industrial or commercial franchise).

During the launch period, start-up firms face unique challenges such as:

- owners’ lack of experience in business they perform;
- rudimentary use of company management so that there is a „lack of information” in making decisions;
- imbalances in managing key areas of business, such as sale and production;
- liquidity crisis caused by the initial poor capitalization,

which occurs due to initial underestimation of costs for new product fabrication, and the time required for this product to be known on the market.

Throughout the maturity period, crises appear because of errors in selecting the strategy, lack of knowledge on competition management or market surveillance system, and lack of rigor in investment decisions, etc.

The two specializations have, as noted, different targets, depending on the phase in which the SME enterprise is.

One thing is certain: the future of SMEs has some characteristics that need to be strengthened. Romanians’ prosperity ultimately depends on their effort and how they enhance this effort with support from outside.

COMMERCIAL MEDIATION ATTRACTIVE FOR SMES

BENEFITS OF MEDIATION FOR COMMERCIAL CON- FLICTS

Confidentiality of information, because in mediation parties no longer face public hearings procedures;

Reduced costs for solving disputes, knowing that any judicial process often involves costs comparable with the net result of a positive verdict: court fees, expert fees;

For cases pending before court, solved through mediation, you can request the return of stamp duties;

Speed by which parties resolve their disagreement;

Unsolved needs to avoid the risk of a third party;

Preservation of business ties between parties and own commercial tradition, keeping the market, suppliers, business partners.

AREAS WHERE MEDIATION IS NEEDED

- Construction: conflicts between customer and performer (eg on increased costs, delays in execution, work not meeting the contract, etc.);
- Transport: between the carrier and transport beneficiaries (eg loss of goods during transport);
- Car / real estate leasing;
- Bank loans;
- Sales: we all sell and buy all, therefore we become subject to conflicts between seller - buyer.
- Technology transfer;
- Consultancy.

COMMERCIAL CASES THAT CAN BE MEDIATED

- Contract execution;

contractelor;

- Pretențiile comerciale izvorâte din neexecutarea sau executarea cu întârziere a contractelor;
- Conflictelor dintre diferite compartimente ale societății;
- Conflictelor între angajați, angajat și angajator etc.
- Orice situație conflictuală generată în derularea contractelor de natură comercială.
- Conflictelor ivite între societățile comerciale partenere, conflictele apărute în interiorul acestora precum și conflictele apărute între societăți comerciale persoane juridice și persoane fizice (în calitate de beneficiari, prestatori, etc).
- Contracte comerciale în derulare, dar și contracte ajunse la finalul executării lor și asupra cărora există neînțelegeri.
- Somatiile de plata,
- Revendicările,
- Granituire,
- Obligatia de a face.
- Decizii de imputatie,
- Desfacerea contractului de munca, rezilierea acestuia.

Medierea ajută la stabilirea și menținerea unor relații comerciale bazate pe încredere și respect reciproc, generând relații de colaborare puternice. Mai mult medierea consolidează încrederea dintre partenerii comerciali, știind faptul că relațiile comerciale sunt clădite pe încrederea reciprocă a partenerilor comerciali. Noi afaceri pot lua naștere în situația în care prin mediere sunt stabilite principii clare, sunt împartite responsabilitățile, scopurile și obiectivele viitoare. Prin medierea comercială relațiile dintre partenerii de afaceri existente sunt pastrate și astfel se deschid perspective de inițiere a unor noi parteneriate și afaceri în comun. Relațiile comerciale sunt grav vătămate în situația în care între companii există litigii pe rolul instanțelor, intervenind în aceste cazuri o perturbare a relațiilor comerciale existente. Medierea comercială este soluția depășirii unor astfel de blocaje. Pastrarea colaboratorilor și a partenerilor de afaceri este astfel realizată. Prin mediere se pot obține creșteri de profit, o rezolvare rapidă a conflictelor, reducerea costurilor, nu este impusă nici o soluție, hotărâre, se detine controlul asupra deciziei, toate partile câștigă.

Medierea oferă posibilitatea rezolvării în timp scurt a conflictelor, a deciziei care este favorabilă pentru ambele părți transformând situația într-o nouă oportunitate.

Rolul mediatorului nu este de a determina drepturile sau nedreptățile situației, nici să pronunțe rezultatul. Partea participă volun-

tar și își dau consimțământul în mod liber de a participa și a rămâne până la final în procesul de mediere.

MEDIEREA COMERCIALĂ poate interveni atât în faza extraprocesuală (înaintea declanșării unui proces în fața instanțelor de judecată) dar și în etapa procesuală, după ce s-au formulat cereri de chemare în judecată, apeluri sau recursuri.

MEDIEREA ÎN ETAPA EXTRAPROCESUALĂ:

- în situația în care se finalizează prin ajungerea la o înțelegere, procedura medierii are putere de lege între părți.
- înțelegerea exprimată printr-un acord scris poate fi autentificată la notar, iar în măsura în care conține o creanță certă, lichidă și exigibilă acest acord autentificat constituie titlu executoriu.
- clauzele acordului de mediere se pot insera și într-un act adițional la contractul încheiat între părți și asupra căruia există diferende.
- în situația în care acordul nu a fost autentificat, dar ulterior semnării acordului acesta nu a fost respectat de către una dintre părți, iar cealaltă parte înțelege să se folosească de acord în instanță, acordul recunoscut de către cealaltă parte, în fața instanței, are aceeași forță probantă ca și acordul autentificat de către notar, și prin încuviințarea pronunțată de către instanța de judecată, devine, de asemenea, titlu executoriu.

MEDIEREA ÎN ETAPA PROCESUALĂ:

- privește acele situații în care litigiul a fost deja înaintat spre judecată instanțelor.
- poate interveni oricând în cursul judecății.
- dacă părțile se înfațișează la ziua fixată pentru judecată, cererea pentru darea hotărârii va putea fi primită, chiar de către un singur judecător, urmând ca hotărârea care consfințește acordul/înțelegerea lor, să fie dată în ședință.
- dacă părțile se înfațișează într-o altă zi, instanța va putea da hotărârea în camera de consiliu.
- pentru încercarea de soluționare a litigiilor comerciale prin mediere, părțile pot solicita instanțelor de judecată acordarea unui termen de suspendare a procesului pentru o perioadă de maxim 3 luni.
- în cazul în care se ajunge la un acord cu privire la litigiul respectiv, partea poate solicita

- Interpretation of contractual clauses;
- Termination or rescission of contracts;
- Commercial claims arising from failure or delay in performing contracts;
- Conflicts between different sections of an enterprise;
- Conflicts between employees, employers and employees, etc.;
- Any conflict situation generated in carrying out commercial contracts;
- Conflicts arose between the partner companies, conflicts within them and the conflict between legal entities and individuals (as consumers, providers, etc.);
- Commercial contracts in progress, but also contracts already executed but determined certain disagreements;
- Orders for payment;
- Claims;
- Grants;
- Obligation to do;
- Decisions of imputation;
- Termination of labor contract.

Mediation helps to establish and maintain commercial relationships based on trust and mutual respect, generating strong cooperation relations. More than this, mediation strengthens trust between trading partners, knowing that business relationships are built on mutual trust of trade partners. New business can be created by establishing clear principles, responsibilities, goals and future objectives. Through commercial mediation, the relations between existing business partners are kept and thus there are new perspectives for initiating new business partnerships. Commercial relations are seriously injured if a litigation between them is pending in court, thus affecting the existing trade relations. Commercial mediation is the solution to overcome these blockages. Keeping collaborators and business partners is thus achieved. Through mediation, there can be achieved profit growth, a quick resolution of conflicts, reduction of costs, no solution is imposed, all parties win.

Mediation offers the possibility for conflict resolution in a short time, a decision that is favorable for both sides transforms the situation into a new opportunity.

Mediator's role is not to determine the rights or wrongs of the situation, nor pronounce a result. Parties participate voluntarily and give their consent to participate freely and remain until the end in the mediation process.

The terms of the mediation agreement can also be inserted

and in an addendum to the contract between the parties and over which there is a dispute.

COMMERCIAL MEDIATION may occur both in the extra trial phase (before the start of a trial in court) and in trial stage, after subpoenas or appeals already occurred.

MEDIATION IN EXTRA TRIAL STAGE:

- If it ends by reaching agreement, the mediation procedure has the force of law between the parties.
- The accord expressed through a written agreement can be notarized, and if it contains a clear, liquid and exigible claim, this authenticated Agreement will be enforceable.
- The terms of the mediation agreement can be inserted in an addendum to the contract between the parties and for which there is dispute.
- If the agreement has not been authenticated, but after signing the agreement it was not respected by either party, while the other intends to use the agreement in court, the agreement recognized by the other party, in front of the court has, the same evidential value as the agreement authenticated by the notary, and through the consent given by the court, it also becomes enforceable.

MEDIATION IN TRIAL STAGE

- It concerns those situations where the dispute has been submitted to the court already.
- It can occur anytime during the trial.
- If the parties come the day settled for hearing, the request for delivery of the judgment will be received, even by a single judge, while the ruling that confirms their agreement will be given at the hearing.
- If the parties come in another day, the court may give the judgment in the council session.
- To attempt to resolve commercial disputes through mediation, the parties may request the court to grant a suspension within the trial for a maximum of 3 months.
- If an agreement is reached on the dispute, the party may demand repayment of stamp duty. Both in extra trial and during the trial stage and THROUGHOUT THE MEDIATION PROCEEDINGS, PERIODS OF LIMITATION ARE SUSPENDED.
- Suspension of limitation period begins from the date of signing the mediation contracts and oper-

restituirea taxei de timbru.

Atât în etapa extra procesuală cât și în cea procesuală, PE TOT PARCURSUL DESFĂȘURĂRII PROCEDURILOR DE MEDIERE, TERMENELE DE PRESCRIPȚIE SE SUSPENDĂ.

Suspendarea termenului de prescripție începe să curgă de la data semnării contractului de mediere și operează indiferent dacă medierea s-a finalizat cu un acord sau nu.

MEDIEREA nu trebuie confundată cu arbitrajul. Medierea este în fapt o negociere asistată și facilitată de către o persoană imparțială și neutră, în condiții de confidențialitate, care are drept scop încheierea unui acord care să satisfacă toate partile aflate în conflict.

MEDIEREA CONFLICTELOR ÎN AFACERI

REGLEMENTARE IN ROMANIA

Medierea se adresează oricarui tip de conflict care poate fi soluționat prin această modalitate alternativă de dezamorsare a conflictului.

Unele tipuri de mediere sunt exemplificate în Legea 192/2006, altele nu. Legiuitorul român introduce în legea medierii dispoziții speciale cu privire la medierea în dreptul civil, dreptul penal și dreptul familiei dar nu și în privința dreptului comercial. Art. 2, alin 5 din Legea 192/2006: „În orice convenție ce privește drepturi asupra cărora partile pot dispune,

acestea pot introduce o clauză de mediere, a cărei valabilitate este independentă de validitatea contractului din care face parte.”

DE CE FUNCȚIONEAZA MEDIEREA?

- Este un proces asistat și structurat de negociere orientat pe necesitățile partilor
- Este o procedură privată
- Partile au timp pentru a discuta despre tot ceea ce este relevant pentru ele
- Mediatorul este o persoană autorizată, cu pregătire specială, aptă să faciliteze comunicarea dintre parti cu scopul de a le ajuta să găsească soluții durabile și eficiente

CONCLUZII

- mediul de afaceri european și cel american au adoptat fără rezerve medierea ca modalitate de stingere a diferendelor comerciale, fiind o chestiune de timp până ce acest lucru se va deveni o „modă” în sectorul privat și public din România
- negocierea este specifică mediului de afaceri, iar medierea este în fapt o negociere asistată și coordonată de către un tert neutru, imparțial și fără putere de decizie, care folosește anumite proceduri, tehnici și calități pentru a ajuta partile să rezolve diferendul prin ajungerea la o înțelegere comună
- costurile pe care le implică o astfel de mediere sunt foarte reduse în comparație cu cele ocazionate de calea litigioasă

ates no matter if the mediation resulted in an agreement or not.

Mediation cannot be mistaken for arbitration. Mediation is actually a negotiation assisted and facilitated by an impartial and neutral person, in confidence, which aims at reaching an agreement that satisfies all the conflicting parties.

MEDIATION OF CONFLICTS IN BUSINESS

REGULATION IN ROMANIA

Mediation addresses all types of conflict that can be solved by this alternative means of defusing the conflict.

Some types of mediation are exemplified in Law 192/2006, some not. Romanian legislator introduces in mediation law special provisions concerning mediation in civil, criminal and family law but not in commercial law. Article 2, paragraph 5 of Law 192/2006: „In any convention regarding rights upon which parties decide, they can enter a mediation clause, whose validity is independent of the validity of the contract to which it belongs”.

WHY DOES MEDIATION WORK?

- it is a structured and assisted negotiation process oriented on needs of parties;
- it is a private procedure;
- parties have time to discuss what is relevant to them;
- the mediator is an authorized person with special training,

able to facilitate communication between parties in order to help them find sustainable and efficient solutions.

CONCLUSIONS

• European and the U.S. business environment have unreservedly adopted mediation as a way of stopping commercial disputes, and it is a matter of time before this will become a „fashion” in private and public sector in Romania;

• Negotiation is specific to business and mediation is in fact a negotiation assisted and coordinated by a neutral third party, impartial and without power of decision, who uses certain procedures, techniques and qualities to help the parties settle their dispute by reaching a mutual understanding;

• Costs involved in such mediation are very low compared to those incurred by litigation and there are many other reasons to support the decision if, when, how and why we should turn to a mediator.

European Charter for Small Enterprises was adopted by EU member states on June 13, 2000, in the General Affairs Council, as a consequence of recognition, by governments in each state, of the importance that small enterprises have in the European economy.

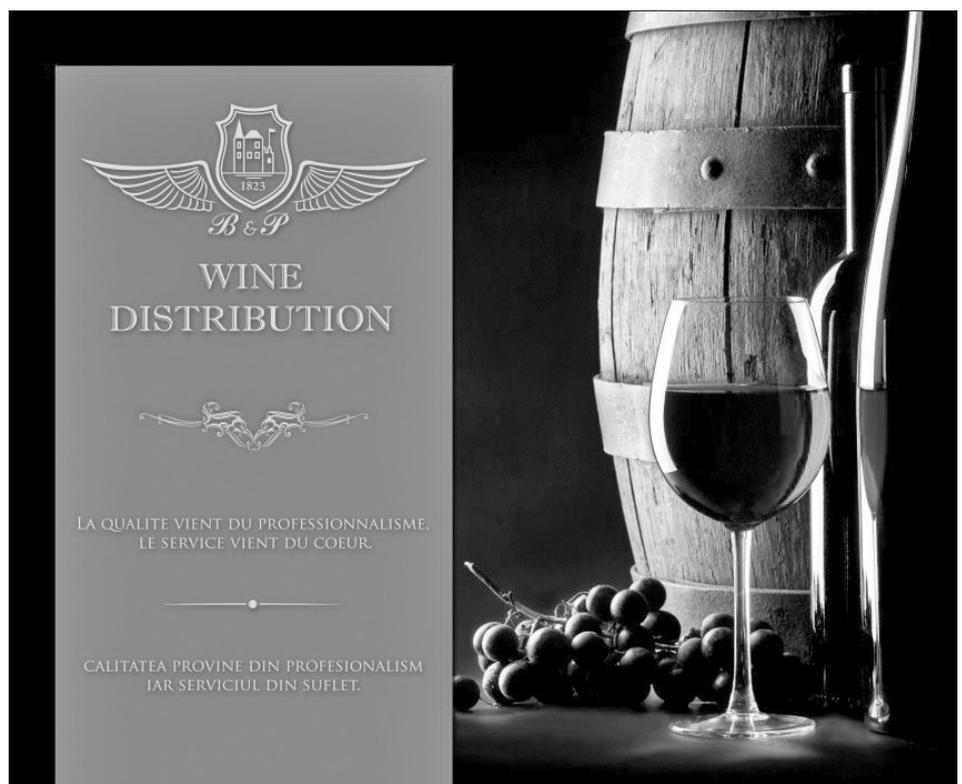
Subsequently, the Charter was accepted by the European Council in Ferreira from 19 to 20 June 2000, considered a key document of company policy, which is part of

sc Wine Distribution SRL

Office: Str. Elena Văcărescu
98UVX

Corp A, Intrare IA
București 012931
0040.21.222.1446

contact@wine-distribution.ro
www.wine-distribution.ro



și exista numeroase alte motive în sprijinul deciziei dacă, când, cum și de ce să apelăm la un mediator.

Carta Europeană pentru Intreprinderile Mici a fost adoptată de țările membre ale UE pe 13 iunie 2000, în cadrul Consiliului General al Afacerilor, ca o consecință a recunoașterii, de către guvernele din fiecare stat, a importanței pe care o au întreprinderile mici în economia europeană.

Ulterior, Carta a fost acceptată de Consiliul European de la Feira din 19-20 iunie 2000, fiind considerată un document-cheie al politicii întreprinderii, care face parte din acquis-ul european în domeniu.

Reprezentanții Comisiei Europene consideră că, prin adoptarea acestei Carte de către statele candidate la aderarea la UE, acestea își vor putea adapta politica pentru sectorul întreprinderilor mici la prevederile și practicile europene, urmând să participe efectiv la elaborarea rapoartelor și schimburilor

România a aderat la Carta Europeană pentru Intreprinderile Mici, la reuniunea organizată de Comisia Europeană la Maribor, în anul 2002. Ulterior, Carta a fost adoptată în România, prin H.G. nr. 656/2002 privind acceptarea Cartei Europene pentru

Intreprinderi Mici, rolul de coordonator național revenind organului guvernamental cu responsabilitate în domeniul Intreprinderilor Mici și Mijlocii. În conformitate cu prevederile hotărârii de guvern, a fost creat grupul de lucru pentru implementarea CEIM în România, care a luat parte la procesul de inițiere, implementare, monitorizare a măsurilor aplicate, precum și pentru raportarea la Comisia Europeană de experiența care se realizează în acest domeniu. În prezent, Ministerul Intreprinderilor Mici și Mijlocii, Comerțului și Mediului de Afaceri, în calitate de coordonator național, asigură participarea la exercițiul anual al schimburilor de bune practici, în cele zece direcții de acțiune ale Cartei, prin relația cu coordonatorul european de la Directoratul General pentru Intreprinderi și Industrie, Comisia Europeană. ■

DANA BEATRICE MIHALACHE
Mediator autorizat



DANA BEATRICE MIHALACHE
Authorized mediator

the European acquis in the field.

Representatives of the European Commission believe that if the candidate countries for EU membership adopting this Charter, they will be able to adapt their policy for the small enterprises sector to European provisions and practices, planning to participate effectively in elaboration of reports and exchanges. Romania has joined the European Charter for Small Enterprises, at the meeting organized by the European Commission in Maribor in 2002. Subsequently, the

Charter was adopted in Romania, through GD no. 656/2002 on the acceptance of the European Charter for Small Enterprises, the role of national coordinator being assigned to the government body with responsibility in SMEs area. In accordance with the stipulations of the government decision, an working group was created to implement ECSE in Romania, which took part in the initiation, implementation, monitoring of measures applied, as well as in reporting to the European Commission. Currently, the Ministry of Small and Medium Enterprises, Commerce and Business Environment, as the national coordinator, ensures the participation in the annual exchange of best practices in the ten areas covered by the Charter, through the relationship with the European from the Directorate General for Enterprise and Industry, European Commission. ■

DE CE MEDIEREA?

Există o multitudine de argumente care fac procedura medierii cea mai eficientă și sigură soluție de rezolvare a conflictelor.

Stim cu toții că sistemul judiciar român, în ultimii ani, a cunoscut evoluții și transformări importante, consolidându-și rolul în cadrul celorlalte puteri ale statului.

Procesul de reformă a culminat cu adoptarea noilor coduri care vor așeza întreaga societate și justiția pe noi baze, cât mai aproape de cetățean și de nevoile lui.

Consolidarea instituției medierii este unul dintre obiectivele asumate, ținându-se cont de faptul că importanța medierii, ca alternativă la procesul în instanță, depășește granițele create de nevoile sistemului judiciar.

Stabilirea acestui obiectiv a pornit de la necesitatea degrevării instanțelor de numeroase cauze – primă țintă a aplicării medierii, dar și de la importanța rolului social și educativ al acestei instituții.

Ținând cont de faptul că mijloacele tradiționale de soluționare a conflictelor au devenit insuficiente și greu de parcurs, de faptul că instanțele au pe rol un număr mare de dosare a căror soluționare finală se poate prelungi pe durata unor ani de zile, iar pronunțarea unei sentințe poate duce la agravarea disputelor dintre părți și nu la diminuarea acestora, se impune aplicarea unor soluții concrete, alternative la justiție, atât pentru reducerea costurilor economice și sociale pe care le presupune un proces, cât și pentru reducerea stresului generat de ședințele de judecată sau de imposibilitatea de a prevedea rezultatul.

Sunt convinsă că cel puțin noi, mediatorii, considerăm procedura medierii unul dintre cele mai bune instrumente în rezolvarea litigiilor.

CONFIDENTIALITATEA!

Sedințele de mediere se desfășoară în condiții de strictă confidențialitate.

Unul din avantajele principale

WHY MEDIATION?

There are plenty of arguments that make mediation the most effective and safe solution to resolve conflicts.

We all know the Romanian judicial system in recent years has experienced developments and important transformations, strengthening its role among the other powers of state.

The reform process culminated in the adoption of new codes that will put the whole society and justice on new bases, closer to the citizen and his needs.

The consolidation of mediation is one of the objectives assumed, taking into account that the importance of mediation, as an alternative to court, goes beyond the needs of the judiciary.

Setting this goal started from necessity to relieve the courts of many cases – first target in applying mediation, but also from the importance of social and educational role of this institution.

Considering that traditional means of conflict resolution have become scarce and hard to use,

that courts have a large number of pending cases whose final settlement may be extended over years and ruling a sentence may lead to increased disputes between parties instead of diminishing them, there is need for concrete solutions, alternatives to court, both to reduce economic and social costs involved by a court trial and to reduce stress caused by court proceedings or inability to predict the outcome. I am convinced that at least us, the mediators, think mediation is one of the best tools in resolving disputes.

CONFIDENTIALITY!

Mediation sessions are conducted under strict confidentiality.

One of the main advantages of mediation is that its sessions are not public, they provide privacy and do not prejudice the parties.

The mediator is bound by law not to disclose information received from the parties during the sessions.

ale medierii este faptul ca sedintele de mediere nu sunt publice, ele asigura confidentialitatea si nu aduc prejudicii partilor.

Mediatorul este obligat prin lege, sa nu divulge informatii aflate de la parti in cursul derularii sedintelor.

Probabil ca sunt foarte putini oameni de afaceri care isi doresc ca numele lor sau al companiei pe care o conduc sa fie implicat intr-un conflict, chiar daca asta insemna doar un dosar in instanta.

Prin procedura medierii, aceste aspecte sunt evitate, prin faptul ca mediatorul nu va putea niciodata sa divulge numele persoanelor sau al companiilor care au apelat la serviciile sale.

Mai mult decat atat calitatea de mediator primeaza celei de martor, adica, presupunand ca mediatorul este chemat in calitate de martor de catre instanta de judecata el nu va putea sa divulge niciunul din aspectele discutate in cadrul procedurii-de-mediere.

Fata de publicitatea sedintelor de judecata, expuse publicului larg si mass-mediei, in mediere, informatiile legate de un comportament gresit in afaceri, secrete profesionale, persoane publice, comportamente abuzive in familie, detalii imorale, toate acestea ramân confidentiale.

TIMPUL INSEAMNA BANI!

Medierea nu ne rapeste timp, medierea este rapida si eficienta.

Este o realitate ca instantele din Romania, sunt supraaglomerate, iar un proces stim cu siguranta cand incepe, dar in nici un caz cand se termina.

Astfel te poti trezi ca au trecut uneori chiar ani si inca mai trebuie depuse la dosar o grama de documente sau mai trebuie audiat cine stie ce martor. Ar trebui sa ne imaginam cat de mult am economisi timpul nostru daca am apela la mediere.

Mediatorul aduce la masa medierii partile din litigiu, atunci cand acestia doresc si se inteleg cu privire la data si ora desfasurarii sedintei, eliminand stresul si agitatia zilelor petrecute intr-o sala de judecata.

Peste 80% din cazurile supuse medierii ajung la soluționare intr-o singura zi.

BANII! AVANTAJELE FINANCIARE ALE MEDIERII.

Orice persoana care este implicata intr-un proces cunoaste faptul ca taxele de timbru nu sunt deloc modice si asta cu atat mai mult, pentru persoanele juridice pentru care taxele de timbru, nu de putine ori, se ridică la sume foarte mari. Daca exista un proces

in instanta, iar partile apeleaza la un mediator si de comun acord gasesc o solutie prin care sa stinga conflictul dintre ele, odata cu pronuntarea hotararii, instanta va dispune, la cererea partii interesate, restituirea taxei judiciare de timbru, platita pentru investirea acesteia, cu exceptia cazurilor in care conflictul solutionat pe calea medierii este legat de transferul dreptului de proprietate, constituirea altui drept real asupra unui bun imobil, partaje si cauze succesoriale.

Este foarte adevarat ca va trebui suportat onorariul mediatorului, insa comparativ cu taxele de timbru onorariul este modic si poate fi achitat prin intelegere de catre partile aflate in conflict in cote egale.

MEDIEREA INTRETINE RELATII DE AFACERI! SOLUTIA DISPUTEI APARTINE DOAR CELOR IMPLICATI!

Nu stiu care din avantajele medierii sunt mai importante sau mai putin importante, insa un lucru este sigur, prin mediere se pot rezolva conflicte si se pot pastra bunele relatii cu partenerii, clientii si furnizorii. Atunci cand vorbim despre un proces, oricat de buna ar fi fost colaborarea cu un partener pana la momentul conflictului, dupa luni sau ani petrecuti in instanta, relatiile se deterioreaza.

Pastrarea relatiilor dintre parti se dovedeste foarte importanta in cauzele comerciale (relatiile de afaceri), in conflictele de munca (angajati, angajatori).

Prin procedura medierii relatiile de colaborare vor merge mai departe intrucat fiecare dintre parti si-a satisfacut interesul din acea situatie, si nu ne referim la a face vre-un compromis "lasa unul, lasa si celalalt", ci pur si simplu partile reusesc sa vada care e problema si care este solutia care le poate oferi avantaje maxime amandurora.

In instanta de judecata, o parte câștiga si o parte pierde, desi sunt cazuri când instanta nu da dreptate nici uneia dintre parti, neexistând astfel nici un câștigător. In oricare dintre cazuri, relatiile dintre parti, deja deteriorate, sunt distruse, terenul fiind propice aparitiei unor noi conflicte. In mediere, intelegerea apartine partilor, care câștiga intotdeauna, rezolvând disputa pe cale amiabila. Aceasta situatie creaza premisele reluării relatiilor dintre parti, existente inaintea inceperii conflictului.

Mediatorul nu este judecator, deci nu judeca nimic si pe nimeni.

Mediatorul asculta ceea ce

Probably very few business people want their names or the name of the company they manage to be involved in a conflict, even if it's just a case in court.

Through mediation, these issues are avoided, as the mediator can never reveal the names of persons or companies that have resorted to him/her services.

Moreover, the quality as mediator outweighs the witness one, ie, assuming that the mediator is called as a witness by the court, he/she could not reveal any of the issues discussed in the mediation proceedings.

Unlike the publicity incurred by a court hearings, exposed to the public and the media, in mediation, data about a wrong behavior in business, professional secrets, public people, family misconduct, immoral details, all these remain confidential.

TIME IS MONEY!

Mediation does not take away our time, mediation is fast and efficient!

It is a fact that the courts of Romania are overcrowded, and we know for sure when a trial starts, but in any case we don't know when it ends.

Thus you may find that sometimes even years have passed and still a lot of documents need to be added to the file or who knows what witness needs to be heard.

We should think at how much time we save if we resort to mediation.

The mediator brings the parties in dispute together at the same table, when they wish and get along with the date and time of meeting, eliminating the stress and stir of days spent in the courtroom.

Over 80% of cases subject to mediation reach settlement in one day.

MONEY! THE FINANCIAL ADVANTAGES OF MEDIATION.

Any person who is involved in a trial knows that stamp duties are not modest and even more for legal entities, for which stamp duties, quite often, reach very high amounts of money.

If there is a trial in court and the parties resort to a mediator and jointly find a solution to extinguish the conflict between them, with the ruling, the court shall order, at the request of the interested party, the return of the judicial stamp duty, paid for its investment, except the cases where the conflict settled by mediation is related to the transfer of ownership, setting up another real right on immovable property, partition and inheritance cases.

It is very true that a mediator's fee will be needed, but compared to the stamp duty, the mediator's fee is modest and can be paid by the parties to the dispute in equal shares, by agreement.

MEDIATION PRESERVES BUSINESS RELATIONS! THE SOLUTION TO THE DISPUTE BELONGS ONLY TO THOSE INVOLVED!

I do not know what advantages of mediation are more or less important, but one thing is certain, mediation can resolve conflicts and can keep good relations with partners, customers and suppliers.

When we talk about a trial in court, no matter how good the collaboration with a partner was until the conflict, after months or years in court, relations do deteriorate.

Maintaining relationships between the parties proves to be very important in commercial cases (business relationships), in labor conflicts (employees, employers).

Through mediation, the collaborative relationship will move forward as each party has satisfied the interest in that particular situation, and I don't talk about making a compromise „one party gives up something, other something else „, but simply the parties manage to see what is their true problem and what is the solution that can provide maximum benefit to both.

In court, some win and some lose, although there are cases when the court does not give justice to any party, so there is no winner. In any case, relations between the parties, already damaged, are destroyed, and new conflicts will probably emergence.

In mediation, the agreement belongs to the parties, who always win, resolving disputes amicably. This situation creates the premises for resuming relations between the parties, existing before the start of the conflict.

The mediator is not a judge, so he/she does not judge anything and anyone.

The mediator listen to what the parties have to say, is impartial, neutral and using specialized techniques, he/she assists the parties for a better communication and conflict resolution. With his/her support, the parties find the best solutions for them, in order to gain as much as possible from the conflict they are involved in.

As mediation procedure takes place outside the courtrooms, it is less formal, without many rules

partile au de spus, este imparțial, neutru și cu ajutorul tehnicilor de specialitate sprijina partile în vederea unei mai bune comunicări și a soluționării conflictului.

Cu sprijinul acestuia partile găsesc soluțiile cele mai bune pentru ele, astfel încât să castige cât mai mult din conflictul în care sunt implicați.

Procedura de mediere, desfășurându-se în afara salilor de judecată, cadrul este mai puțin oficial, fara multe reguli și impuneri facute de către o terță persoană sau de către lege, fara constrangeri și sancțiuni pentru nerespectarea acestora.

Rezultatul unei medieri de succes se materializează într-un acord acceptabil pentru toate părțile implicate.

O hotărâre a Instanței Jude-

catorești este impusă părților și nu ar putea fi acceptabilă pentru oricine.

Semnarea actului de mediere prin care părțile sunt de acord cu cele stabilite, este mult mai probabil să poată păstra relațiile dintre parti și permite acestora să concluzioneze mai eficient decât după o așa zisa luptă în sala de judecată. Deci, e bine să reținem că medierea este tehnica ce ne împărtășește arta împacării, este legea de aur pe care se bazează înțelegerea sau acordul.

Medierea poate nu este chiar soluția sau antidotul tuturor conflictelor noastre, însă la acest moment considerăm că, medierea este cea mai bună soluție pentru rezolvarea oricărui tip de conflict. ■

LIDIA FRUNZĂ
Mediator

imposed by any third party or by law, without constraints and penalties for their infringement.

The result of a successful mediation is materialized in an agree-



LIDIA FRUNZĂ
Mediator

ment acceptable to all parties.

A court decision is imposed on the parties and may not be acceptable to everyone.

Signing the mediation agreement whereby the parties agree to what they have settled, is more likely to keep relations between the parties and allow them work more effectively than a so-called fight in the courtroom.

So, it's good to remember that mediation is the technique that shares the art of reconciliation, it is the gold law on which understanding or agreement is based.

Mediation may not be the solution or antidote to all our conflicts, but at this point, I think that mediation is the best way to solve any kind of conflict.

ROLUL MEDIATORULUI

Rolul mediatorului constă în asigurarea condițiilor fizice și psihologice pentru inițierea și facilitarea unui proces structurat de comunicare și negociere între părțile implicate în dispută cu scopul realizării unui acord de voință bazat pe interesele și necesitățile acestora, în condiții de neutralitate, confidențialitate și imparțialitate. Mediatorul este o persoană specializată care își folosește cunoștințele și abilitățile pentru a interveni într-o situație conflictuală cu scopul rezolvării acesteia.

Pentru a-și putea îndeplini rolul, un bun mediator face următoarele:

- ascultă părțile pentru a identifica natura disputelor și problemelor pe care acestea doresc să le rezolve
- decide dacă disputa se poate rezolva prin mediere
- decide dacă se simte competent pentru a interveni ca mediator (sau prin comediare) în respectiva dispută
- prezintă părților avantajele utilizării medierii în general dar și prin raportare specifică la natura și particularitățile situației de fapt
- negociază contractul de mediere și onorariul convenit mediatorului având în vedere complexitatea cazului și numărul de părți precum și experiența și nivelul său de competență
- pregătește temeinic procesul de mediere prin identificarea și explorarea acelor elemente specifice cazului de a căror cunoaștere prealabilă depinde succesul medierii

- folosește tehnici variate pentru a interacționa cu părțile și le ajută pe acestea să ajungă la o înțelegere
- ajută părțile să-și controleze sentimentele și emoțiile astfel încât să poată face pași spre înțelegere
- ajută părțile să înțeleagă și să simplifice neînțelegerile dintre



- ele
- ajută părțile să găsească opțiuni pentru rezolvarea disputei
- ajută părțile să vadă aspectele neplăcute în cazul unei neînțelegeri
- riscul de a pierde
- riscul de a nu câștiga suficient
- costurile procesului
- întârzierea rezolvării
- stres emoțional
- ajută părțile să negocieze pentru rezolvare
- ajută părțile să rețină rezultatul

THE MEDIATOR'S ROLE

A mediator's role is to ensure physical and psychological conditions to initiate and facilitate a structured communication and negotiation process, between parties involved in a dispute in order to achieve an agreement based on their interests and needs, in conditions of neutrality, confidentiality and im-

(or co-mediator) in that dispute presents to the parties the advantages of mediation in general and with strict reference to the nature and particularities of that specific dispute

- negotiates the mediation contract and fee owed to the mediator, in relation with the complexity of the case and the number of parties, as well as the experience and level of competence

• prepares thoroughly the mediation process by identifying and exploring those elements specific to the case, the success of mediation really depending on this

- uses various techniques to interact with the parties and helps them reach an agreement themselves.
- helps the parties to control their feelings and emotions so that they can take

partiality. The mediator is a specialized person who uses his/her knowledge and skills to intervene in a conflict situation with a view to resolving it.

In order to perform his/her role, a good mediator does the following:

- listens to parties to identify the nature of disputes and problems they wish to solve
- decides if the dispute can be resolved by mediation
- decides whether he/she feels competent to act as mediator

steps to an agreement

- helps the parties understand and simplify the misunderstandings between them

- helps parties find options to settle the dispute
- helps the parties see the unpleasant aspects of a disagreement
- risk of losing
- risk of not earning enough
- costs incurred
- delay resolution
- emotional stress
- helps the parties negotiate a

- urmărește atingerea unui grad ridicat de satisfacție al participanților la procesul de mediere cu scopul dezvoltării de clientelă
- își prezintă și promovează imaginea profesională în mod onest și colegial
- își îmbunătățește permanent nivelul de cunoștințe, urmărind dezvoltarea capacităților sale profesionale
- este preocupat în permanență de autocunoaștere și își însușește atitudinea profesională specifică medierii în familie și societate

ÎN GENERAL UN MEDIATOR EFICIENT NU FACE URMĂTOARELE:

- să decidă în numele părților
- să judece răsplata disputei
- să oblige părțile să-și rezolve disputa
- să amenințe sau să intimideze pe cineva
- să mintă
- să divulge confidențe

ÎN GENERAL UN MEDIATOR EFICIENT POSEDĂ URMĂTOARELE CALITĂȚI:

- Integritate
- Autocunoaștere
- Independență
- Punctualitate

- Onestitate
- Atitudine pozitivă
- Politețe
- Răbdare
- Bun ascultător
- Sinceritate
- Disponibilitate
- Tact
- Diplomatie
- Atenție
- Respect
- Bun comunicator
- Bun manager
- Atitudine pozitivă
- Curiozitate
- Optimism
- Înțelepciune
- Inteligență
- Sensibilitate
- Flexibilitate
- Optimism
- Creativitate
- Perseverență
- Convingere
- Generozitate
- Inițiativă
- Meticulozitate
- Intuiție
- Autocontrol
- Simț estetic
- Ordine
- Loialitate
- Eficiență
- Bună dispoziție

LILIANA ELENA ALDEA
Mediator

- settlement
- helps the parties hold on to the result
- focuses on achieving a high degree of satisfaction for participants in the mediation process in order to gain more clients
- presents and promotes his/her professional image honestly and collegially
- continuously improves level of knowledge, pursuing the development of professional capacities
- is concerned with self-knowledge and assumes the professional attitude specific to mediation in family and society.

GENERALLY, AN EFFICIENT MEDIATOR DOES NOT DO THE FOLLOWING:

- decide for the parties
- judge the award of the dispute
- oblige the parties solve their dispute
- threaten or intimidate someone
- lie
- reveal confident information.

GENERALLY, AN EFFICIENT MEDIATOR HAS THE FOLLOWING QUALITIES:

- Integrity
- Self-knowledge
- Independence

- Punctuality
- Honesty
- Positive attitude
- Politeness
- Patience
- Good listening
- Sincerity
- Availability
- Tact
- Diplomacy
- Attention
- Respect
- Good communicator
- Good manager
- Curiosity
- Optimism
- Wisdom
- Intelligence
- Sensibility
- Flexibility
- Optimism
- Creativity
- Perseverance
- Convincement
- Generosity
- Initiative
- Meticulosity
- Intuition
- Self-control
- Esthetic sense
- Order
- Loyalty
- Efficiency
- Good spirit.

LILIANA ELENA ALDEA
Mediator

MEDIEREA ÎN MATERIA PROTECȚIEI CONSUMATORULUI

Protecția consumatorului este unul din cele mai indicate domenii de aplicabilitate a medierii, de multe ori, valoarea obiectului cauzei supuse judecătii fiind neînsemnat în raport cu cheltuielile pe care trebuie să le efectueze sistemul judiciar, dar și părțile, având în vedere legislația existentă la care se adaugă cheltuieli privind asigurarea reprezentării.

Dacă am privi modul de soluționare al cauzelor din domeniul protecției consumatorilor în spațiul european, toate litigiile civile trebuie supuse medierii.

Doar în FINLANDA, prin Legea 663/2005, se consideră că nu toate litigiile civile trebuie supuse medierii. Astfel că, litigiile privind protecția consumatorilor sunt soluționate de către un consilier în materie de protecția consumatorilor și de către Consiliul pentru Reclamațiile Consumatorilor. Dar, se consideră la nivel european, că nu ar fi imparțiali dacă este un organism al statului de multe ori, fiind părți inclusiv societăți comer-

cial sau autorități ale statului. Astfel că, în materia protecția consumatorului, dacă părțile nu reușesc să ajungă la o înțelegere, **medierea** (materie comercială) **trebuie să reprezinte parte a procesului judiciar**, așa cum se întâmplă în Portugalia la nivelul Julgados de Paz (Curților de Pace) Prin ORDONANȚA Nr. 21 din 21 august 1992 *** Republicată privind protecția consumatorilor, este prevăzut faptul că statul, prin mijloacele prevăzute de lege, protejează cetățenii în calitatea lor de consumatori, asigurând cadrul necesar accesului neîngrădit la produse și servicii, informării lor complete despre caracteristicile esențiale ale acestora, apărării și asigurării drepturilor și intereselor legitime ale persoanelor fizice împotriva unor practici incorecte, participării acestora la fundamentarea și luarea deciziilor ce îi interesează în calitate de consumatori.

Așa cum cadrul legal prevede, principalele drepturi ale consumatorilor sunt:

MEDIATION IN CONSUMER PROTECTION MATTERS

Consumer protection is one of the most suitable areas of application for mediation, often the value of the case pending before the judge being insignificant in relation to the costs made by the judicial system and parties, considering the existing legislation, plus expenses on ensuring representation.

If we look at how the consumer protection cases are tackled in Europe, all civil disputes should be subject to mediation. Only Finland, by Law 663/2005, considers that not all civil disputes must be sent to mediation. Thus, consumer disputes are resolved by an advisor on the consumer protection issues and by the Consumer Complaints Board. But, it is considered at European level, they would not be impartial if it is a state body, since often parties including companies or public authorities.

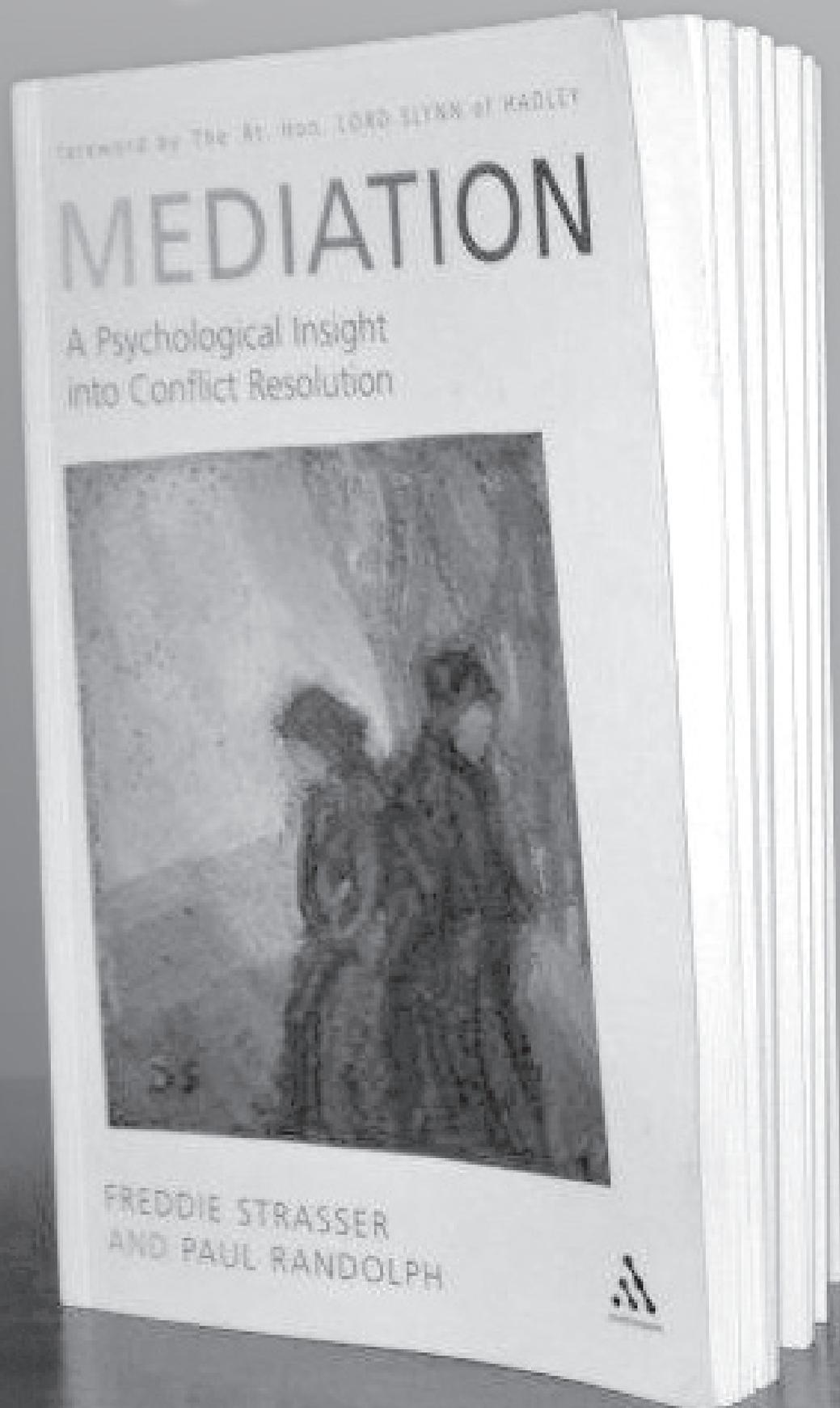
Thus, in consumer protection matters, if the parties fail to reach an agreement, **mediation** (commercial matters) **must be part of the judicial process**, as happens in Portugal in the Julgados de Paz

(Peace Courts). Order no. 21 of August 21, 1992 *** (republished) on consumer protection, stipulates that the State, through the means provided by law, protects citizens as consumers, offering the necessary framework for unrestricted access to products and services, their complete information about the essential characteristics, defense and providing the rights and interests of individuals against unfair practices, their participation in foundation and taking decisions that concern them as consumers.

According to legal stipulations, the basic rights of consumers are:

- to be protected against the risk of purchasing a product or being offered a service that is likely to prejudice the life, health or safety or affect their rights and interests;
- to be informed fully, fairly and accurately on the essential characteristics of products and services so that the decision to be taken for them meet their needs as good as possible, and to be

Medierea, o perspectivă psihologică asupra soluționării conflictelor



hologică lor

Autori: Paul Randolph și Freddie Strasser

Cuvânt înainte de Rt. Hon. LORD SLYNN of HADLEY

MEDIEREA

O perspectivă psihologică
asupra soluționării conflictelor



FREDDIE STRASSER
ȘI PAUL RANDOLPH

 fmrm.ro

2012

București, România

- de a fi protejați împotriva riscului de a achiziționa un produs sau de a li se presta un serviciu care ar putea să le prejudicieze viața, sănătatea sau securitatea ori să le afecteze drepturile și interesele legitime;
- de a fi informați complet, corect și precis asupra caracteristicilor esențiale ale produselor și serviciilor, astfel încât decizia pe care o adoptă în legătură cu acestea să corespundă cât mai bine nevoilor lor, precum și de a fi educați în calitatea lor de consumatori;
- de a avea acces la piețe care le asigură o gamă variată de produse și servicii de calitate;
- de a fi despăgubiți pentru pagubele generate de calitatea necorespunzătoare a produselor și serviciilor, folosind în acest scop mijloace prevăzute de lege;
- de a se organiza în asociații de consumatori, în scopul apărării intereselor lor.

În ce privește protecția vieții, sănătății și securității consumatorilor, se interzice comercializarea de produse sau prestarea de servicii care, utilizate în condiții normale, pot pune în pericol viața, sănătatea sau securitatea consumatorilor. Statul Român, respectiv prin Guvernul României, prin organismele sale specializate, stabilește norme și reglementări specifice sau le îmbunătățește pe cele existente, când se impune protecția vieții, sănătății sau securității consumatorilor, în următoarele cazuri:

a) fabricarea, importul, conservarea, ambalarea, etichetarea, manipularea, transportul, depozitarea, pregătirea pentru vânzare și vânzarea produselor;

b) furnizarea și utilizarea produselor, precum și prestarea serviciilor.

Normele și reglementările se referă la grupe de produse și servicii care, anual, sunt nominalizate și actualizate de către Guvern, dacă acest lucru se impune.

Oricum, consider că, medierea cauzelor în ce privește respectarea dreptului consumatorilor de a fi despăgubiți pentru pagubele generate de calitatea necorespunzătoare a produselor și serviciilor reprezintă un mijloc de a fi respectat acest drept.

Cu toate acestea, la solicitarea D-lui Secretar de Stat Octavian Liviu Bumbu din cadrul Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale prin Direcția generală politici în zootehnie și industria alimentară, am considerat să îi sprijin în calitate de inginer economist, dar și ca reprezentant al

Asociației pentru Cooperare Internațională Drepturile Omului, Mediere și Arbitraj București, motiv pentru care țin să fac cunoscute intervențiile și sprijinul acordat instituțiilor statului, respectiv ministerului menționat mai sus, având în vedere drepturile consumatorilor:

Către:

Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale prin Direcția generală politici în zootehnie și industria alimentară

D-lui Secretar de Stat Octavian Liviu Bumbu

și D-lui Dragos Marian Duta - Consilier Afaceri Europene

Direcția Generală Politici în Zo-

educated as consumers;

- access to markets that provide a wide range of quality products and services;

- to be compensated for damage caused by poor quality of products and services, using for this purpose means provided by law;
- to organize in consumer associations in order to protect their interests.

Concerning the protection of life, health and safety of consumers, it is prohibited the trade of products or services which, under normal utilization, may endanger life, health or safety of consumers. Romanian State, through its Government and its specialized agencies, establishes norms and

Directorate General for policies in livestock and food industry, I tried to support them as an economist engineer, but also as representative of the Association for International Cooperation on Human Rights, Mediation and Arbitration Bucharest, which is why I want to bring to your attention the interventions and support given to state institutions, especially to the Ministry above, in consumer rights field:

To:

Ministry of Agriculture and Rural Development, through the Directorate General for policies in livestock and food industry

Secretary of State Octavian Liviu

Caravana Medierii Oradea, iunie 2012



otehnie si Industrie Alimentara

Serviciul Industrie Alimentara

Prin prezenta Asociația pentru Cooperare Internațională Drepturile Omului, Mediere și Arbitraj București vă susține propunerile din proiectul de hotărâre în vederea protecției consumatorilor:

HOTĂRÂRE

privind cerințele pentru înscrierea operatorilor economici care desfășoară activități în domeniul producerii produselor alimentare în Registrul Industriilor Alimentare și condițiile de respectare a procesului tehnologic, a compoziției și calității produselor alimentare prelucrate și/sau procesate, destinate comercializării.

În același timp având în vedere obiectul de activitate al asociației noastre privind drepturile omului și implicit ale producătorilor

regulations or improves the existing ones, concerning protection of life, health or safety of consumers in the following cases:

a) manufacture, import, preservation, packaging, labeling, handling, transport, storage, preparation for sale and sale of products;

b) delivery and use of products and services.

The rules and regulations refer to groups of products and services that are annually updated by the Government, if required.

However, I believe that mediation in cases related to the fulfillment of consumers' rights to be compensated for damage caused by poor quality of products and services, represents a means to respect this right.

Yet, at the request of Secretary of State, Mr. Octavian Liviu Bumbu in the Ministry of Agriculture and Rural Development, through the

Bumbu

and Mr. Dragos Marian Duta - European Affairs Adviser

Directorate General for policy in livestock and food industry

Food Industry Service

Hereby, the Association for International Cooperation on Human Rights, Mediation and Arbitration Bucharest supports your proposals in consumer protection draft decision:

DECISION

Regarding the requirements for registration of economic operators engaged in food production and food industries activity into the Register of Food Industries and the compliance requirements of the technological process, composition and quality of processed food products for sale.

At the same time, considering our Association's object of activ-

și consumatorilor, acest proiect de hotărâre prin referire la siguranța alimentelor considerăm a fi completat la art.4 alin.2) "Noțiunea de aliment nu include:

- ... f) plantele înainte recoltării;
- g) produsele medicinale.

Iar art. 9 :

Art. 9. Domeniile pentru care se eliberează certificatul RIA operatorilor economici prevăzuți la art.2, alin.(1) sunt : lapte și produse lactate, carne și produse din carne, pâine și produse de morărit și panificație, semi-prelucrarea, prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor, uleiuri și grăsimi vegetale alimentare, zahăr și produse zaharoase, băuturi, inclusiv domeniul vitivinicol, amidon, glucoză și drojzii de pa-

nificație, arome și soiuri utilizate în industria alimentară, alte produse alimentare.

În speranța unei colaborări fructuoase va multumim.

Cu respect,

Ing.ec. Ionita Gabriela
– Noemina 24.04.2012

Vicepresedinte

Asociația pentru Cooperare Internațională Drepturile Omului, Mediere și Arbitraj București

Mesajul este unul singur:

Alege medierea conflictului înainte acționării în instanță! ■

NOEMINA – GABRIELA IONIȚĂ
Inginer economist



ity and human rights and implicitly the rights of producers and consumer, this draft decision, by reference to food safety, we believe it should be completed in Article 4 paragraph 2) „The concept of food does not include:

- f) plants before harvesting;
- g) medicinal products.

And art. 9:

Article 9. Areas for which the RIA certificate is issued to business operators listed in Article 2, para. (1) are: milk and dairy products, meat and meat products, bread and bakery products, semi-processed,

processing and preserving of fruit and vegetables, oils and food fats, sugar and confectionery, beverages, including the wine field, starch, glucose and bakery yeast, flavors and sauces used in food industry, other food products.

In hope of successful collaboration, we thank you

Sincerely,

Ing.ec. Ionita Gabriela – Neomina
24.04.2012

Vice President

Association for International Cooperation on Human Rights, Mediation and Arbitration Bucharest

The message is just one:

Chose conflict mediation before drive to court! ■

NOEMINA – GABRIELA IONIȚĂ
Economist Engineer



PARLAMENTUL EUROPEAN

DIRECȚIA GENERALĂ PENTRU POLITICI INTERNE
DEPARTAMENTUL C: DREPTURILE CETĂȚENILOR
ȘI AFACERI CONSTITUȚIONALE

AFACERI JURIDICE

CUANTIFICAREA COSTULUI ÎN CAZUL ÎN CARE NU ESTE UTILIZATĂ MEDIEREA – O ANALIZĂ DE DATE

Partea 3

2.5 REZULTATE IN BELGIA

Dacă aplicăm calculele descrise mai sus vedem că rezultatele abordării în doi pași sunt cu mult mai bune decât rezultatele abordării într-un singur pas, deoarece pasul în plus în abordarea medierii scade timpul petrecut și mărește economisirea costurilor. Conform datelor colectate de la expertul nostru belgian, atunci când medierea are succes, disputele sunt rezolvate în 45 de zile, iar costurile sunt reduse la 7000€.

Folosind o bază de 100 de dispute, dacă am considera o rată de succes a medierii de 75% (ex: 75 de dispute sunt rezolvate prin mediere în 45 de zile), iar pentru celelalte 25 % dintre dispute medierea a eșuat și atunci disputele merg mai departe în instanță (ex: 25 de dispute sunt soluționate în 550 de zile prin intermediul medierii și instanței): estimăm o medie ponderată de 171 de zile pentru rezolvarea disputelor și 11.000€ costuri ale disputelor folosind abordarea în doi pași în Belgia.

Oricum, este ușor să nu luăm

în seama aceste rezultate datorită ratei foarte ridicate de succes de 75 % (10). Acum, haideți să vedem ce se întâmplă atunci când rata de succes a medierii este de 50%. Cu o rată de succes a medierii de 50%, cifrele (economia în ceea ce privește timpul și costurile) sunt tot în favoarea implementării medierii. În Belgia; când a fost utilizată medierea, și aceasta a avut succes în 50 % dintre cazuri, disputele au fost rezolvate în 423 de zile, cu o economie de timp de 81,25 de zile. (Vezi tabelul 4). Când medierea a fost folosită cu succes în 50 % dintre cazuri, costurile au fost reduse cu 1.000 € (vezi tabelul 6)

2.6 REZULTATE IN ITALIA

Aplicând același calcul descris în Secțiunea 2.4 și Italiei, rezultatele abordării în doi pași sunt cu mult mai bune decât cele ale abordării într-un singur pas deoarece pasul în plus, acela de a recurge la mediere, a economisit timp și costuri. În Italia, atunci când medierea are succes, disputele sunt rezolvate în 47 de



EUROPEAN PARLIAMENT

DIRECTORATE GENERAL FOR INTERNAL POLICIES
POLICY DEPARTMENT C: CITIZENS' RIGHTS
AND CONSTITUTIONAL AFFAIRS

LEGAL AFFAIRS

QUANTIFYING THE COST OF NOT USING MEDIATION – A DATA ANALYSIS

Part 3

2.5 RESULTS IN BELGIUM

If we apply the calculation described above we see that the Two-step approach results are much improved from the One-step approach results, as the additional step of attempting mediation lowers the time spent and increases the cost saved. According to data collected from our Belgian expert, when mediation is successful, disputes are resolved in 45 days and the costs are reduced to €7.000.

Using a baseline of 100 disputes, if we consider a 75% success rate of mediation (i.e. 75 disputes are settled in mediation within 45 days), and in the other 25% of the disputes mediation failed and the disputes then proceeded onto to court (i.e. 25 disputes are settled in 550 days through mediation and then court): we estimate a weighted average 171 days to resolve the disputes and €11.000 to pay for the disputes using the Two-step approach in Belgium.

However, it is easy to dismiss these results due to the very high

success rate of 75%.10 Now, let's see what happens when the mediation success rate is 50%. With a 50% mediation success rate, the numbers (savings in terms of cost and time) still favor implementing mediation. In Belgium, when mediation was used and was successful 50% of the time, disputes were resolved in 423 days, with a time saving of 81,25 days. (See Table 4) When mediation was used and was successful 50% of the time, the costs were reduced by €1.000 (see Table 6).

2.6 RESULTS IN ITALY

Applying the same calculation described in Section 2.4 to Italy, the results of the Two-step approach are much improved from the results of the One-step approach, as the additional step of attempting mediation saved time and costs. In Italy when mediation is successful, disputes are resolved in 47 days and the costs are reduced to €4.369,5.

Using the baseline of 100 disputes, if we consider a 75% success

zile, iar costurile sunt reduse la 4.369,5€.

Folosind o baza de 100 de dispute, dacă luăm în considerare o rată de succes a medierii de 75% (ex: 75 de dispute rezolvate în 47 de zile), iar în cazul celorlalte 25% dintre dispute medierea a eșuat iar disputele au mers mai departe în instanță (ex: 25 de dispute sunt rezolvate în 1257 de zile prin intermediul medierii și al instanței): estimăm o medie ponderată de 349 de zile pentru rezolvarea disputelor și 8.212 €, costuri pentru disputele ce folosesc abordarea în doi pași în Italia (11).

Oricum, haideți să vedem ce se întâmplă atunci când rata de succes a medierii este de 50% în Italia. Cu o rată de succes a medierii de 50%, cifrele (economii în ceea ce privește timpul și costurile) sunt tot în favoarea implementării medierii în Italia. În Italia, când medierea a fost folosită cu succes în 50% dintre cazuri, disputele au fost rezolvate în 652 de zile, cu o economie de timp de 558 de zile (vezi tabelul 5). Atunci când medierea a fost folosită și a avut succes în 50% dintre cazuri, costurile au fost reduse cu 3.315,75 € (vezi tabelul 7)

2.7 GASIREA PUNCTULUI DE ECHILIBRU: CEL MAI SCAZUT NIVEL DE RESPECTAREA A MEDIERII CARE TOT DA RANDAMENT IN CEEA CE PRIVESTE ECONOMIA DE TIMP SI COSTURI

În timp ce cifrele ce indică timpul și costurile în cazul ratelor de succes al medierii de 75% și de 50% sunt impresionante, încă rămân întrebări cu privire la viabilitatea implementării la aceste niveluri.

Atîngând o rată de succes al medierii de 75% sau de 50% este o țintă foarte înaltă pentru a fi stabilită pentru toate statele membre. Oricum, este important de notat faptul că medierea este un mecanism de rezolvare a disputelor, eficient în ceea ce privește costul și timpul, la orice nivel al ratei de succes. Care este procentul ratei de succes la care medierea nu este o opțiune viabilă din punct de vedere financiar și al economiei de timp?

Aplicând metoda de calcul descrisă mai sus (vezi Secțiunea 2.4) și folosind o rată de succes a medierii ce scade progresiv, pentru a afla punctul de echilibru, datele arată că nu este necesar să obținem nici măcar o medie marginală de randament al medierii pentru a economisi timp. Care este mai exact cel mai scăzut punct de echilibru?

Pentru Belgia, punctul de echilibru este o rată de succes al medierii de 9%, sau punctul în care folosirea medierii nu creează nici un avantaj în ceea ce privește timpul. (După cum se poate observa în tabelul 4 de mai jos, orice rată de succes al medierii sub 9%, în Belgia, nu obține nici o economie de timp.)

rate of mediation (i.e. 75 disputes are settled in mediation within 47 days) and in the other 25% of the disputes mediation failed and the disputes then proceed onto court (i.e. 25 disputes are settled in 1257 days through mediation and then court): we estimate a weighted average of 349 days to resolve the disputes and €8.212 to pay for the disputes using the Two-step approach in Italy.11

However let's see what happens when the mediation success rate is 50% in Italy. With a 50% mediation success rate, the numbers (savings in terms of cost and time) still favor implementing mediation in Italy. In Italy, when mediation was used and was successful 50% of the time, disputes were resolved in 652 days, with a time-savings of 558 days (See Table 5). When mediation was used and was successful 50% of the time, the costs were reduced by €3.315,75 (See Table 7).

2.7 FINDING THE BREAK-EVEN POINT: THE LOWEST LEVEL OF MEDIATION COMPLIANCE THAT STILL YIELDS COST AND TIME SAVING BENEFITS

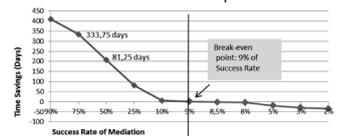
While the time and cost figures at 75% or 50% mediation success rate are quite impressive, questions about the viability of implementation at these levels still remain.

Achieving a 75% or a 50% success rate of mediation is a very

high mark to set for all of the Member States. However, it is important to note that mediation is a cost and time-effective dispute resolution mechanism at almost every level of success rate. What is the percentage success rate at which mediation is not a financially viable or a time-saving option?

Applying the calculation described above, (see Section 2.4) and using a progressively lower success rate of mediation to find the break-even point, the data shows that it is not necessary to achieve even a marginally average percentage of compliance for mediation to save time. What exactly is the lowest break-even point? For Belgium, a 9% mediation success rate is the break-even point, or the point at which using mediation does not create any time advantage. (As seen in Table 4 below, any mediation success rate below 9% in Belgium, yields no savings in time.)

Table 4 - Time savings in Belgium - the break-even point

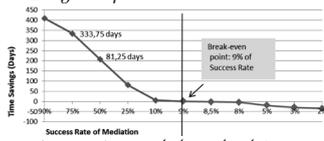


Source: ADR Center calculations

Applying the same calculations for Italy, the data shows that the break-even point is even lower. For Italy, a 4% mediation success rate is the break-even point, or the point at which using media-



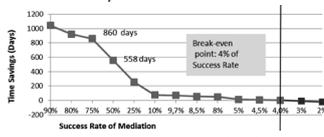
Tabelul 4 – Economia de timp in Belgia – punctul de echilibru



Sursa: Centrul de calcul ADR

Aplicand același calcul pentru Italia, datele arata ca punctul de echilibru este chiar mai jos. Pentru Italia, o rata de succes al medierii de 4 % reprezinta punctul de echilibru, sau punctul in care utilizarea medierii nu creeaza nici un avantaj in ceea ce priveste timpul (dupa cum se poate vedea in Tabelul 5, orice rata de succes al medierii mai jos de 4%, in Italia, nu obtine nici o economie de timp).

Tabelul 5 – Economia de timp in Italia – punctul de echilibru

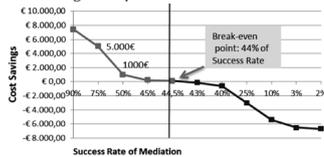


Sursa: Centrul de calcul ADR

Acest lucru inseamna ca medierea in Belgia trebuie sa esueze in 89% dintre cazuri ca sa nu creeze o valoare adaugata (economie de timp) pentru guvernul belgian si pentru cetateni. In Italia, medierea trebuie sa esueze in 96% dintre cazuri pentru a nu crea o valoare adaugata (economie de timp) pentru guvernul italian si pentru cetateni. Cu asemenea cifre este clar ca si implementarea limitata a medierii va economisi timp valoros si va degreva instantele de judecata ale statelor membre.

Discutand despre numarul de zile ce pot fi economisite prin implementarea medierii, vom analiza in continuare costurile ce pot fi economisite. Ca si in sectiunea anterioara cu privire la economia de timp, am cautat sa implementam punctul de echilibru in ceea ce priveste economisirea costurilor.

Tabelul 6 – Economia costurilor in Belgia – punctul de echilibru



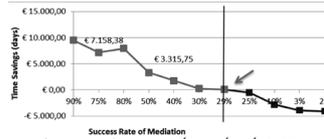
Sursa: Centrul de Calcul ADR

Pentru Belgia, o rata de succes al medierii de 44 % este punctul de echilibru, sau punctul in care utilizarea medierii nu creeaza avantaje financiare.

Aratand punctul de echilibru pana la care medierea economiseste costurile in Belgia, acum vom analiza punctul de echilibru al costurilor in Italia.

Tabelul 7 – Economia costurilor

in Italia – Punctul de echilibru



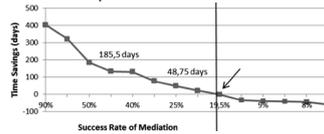
Sursa: Centrul de calcul ADR

Pentru Italia, o rata de succes al medierii de 28 % este punctul de echilibru in ceea ce priveste costurile, sau punctul in care utilizarea medierii nu creeaza nici un avantaj financiar.

Acest lucru inseamna ca in Belgia esecul trebuie sa fie de 56 % pentru a nu crea o valoare adaugata (economie costurilor) pentru guvernul belgian sau pentru cetateni. In Italia, medierea trebuie sa esueze in 72% dintre cazuri pentru a nu crea o valoare adaugata (economie costurilor) pentru guvernul italian sau pentru cetateni. Cu cifre ca acestea este clar ca si implementarea limitata a medierii va economisi resurse valoroase si costuri.

Cifrele de echilibru pentru Belgia si Italia sunt greu de ignorat, oricum este important sa obtinem o perspectiva la un nivel macro al nivelului la care implementarea medierii ar putea economisi timp si costuri pentru intreaga Uniune Europeana. Din acest motiv am compilat punctele de echilibru pentru timp si costuri in Uniunea Europeana. Punctul de echilibru pentru timp este la o rata de succes al medierii de 19 % (Vezi tabelul 8)

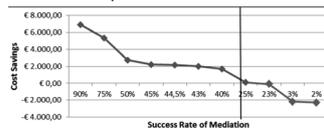
Tabelul 8 – Economia de timp in UE – punctul de echilibru



Sursa: Centrul de Calcul ADR

Punctul de echilibru al costurilor este 24% (Vezi tabelul 9). In plus, este important sa notam faptul ca un litigiu in UE are costul mediu de 10.449 € in timp ce costul mediu al medierii este de 2.497 € (12). Cand medierea are succes, cetatenii europeni economisesc peste 7.500 €.

Tabelul 9 – Economia costurilor in UE – punctul de echilibru



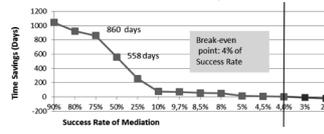
Sursa: Centrul de calcul ADR

3. PREGATIREA SI PROMOVAREA NU SUNT DE AJUNS

O examinare a costurilor si a timpului care ia in calcul punctele de echilibru (cel mai scazut posibil prag la care medierea poate fi implementata cu succes) este un instrument important pentru

tion does not create any time advantage. (As we see in Table 5, any mediation success rate below 4% in Italy, yields no savings in time.)

Table 5 – Time savings in Italy – the break-even point

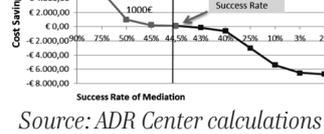


Source: ADR Center calculations

This means that mediations in Belgium must fail 89% of the time to not create any value-added (time-savings) for the Belgian government and citizens. In Italy, mediation must fail 96% of the time to not create any value-added (time-savings) for the Italian government and citizens. With figures like these it is clear that even limited implementation of mediation will save valuable time and relieve burdens on Member States' judicial infrastructures.

Having addressed the number of days that can be saved by the implementation of mediation, next we examine the costs that can be saved. Just as in the previous section with the time savings, we have looked to implement the break-even point for cost savings.

Table 6 – Cost Savings in Belgium – the break-even point

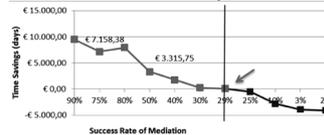


Source: ADR Center calculations

For Belgium, a 44% mediation success rate is the break-even point, or the point at which using mediation does not create any financial advantage.

Having displayed the break-even point for which mediation saves costs in Belgium we now examine the break-even point for costs in Italy.

Table 7 – Cost Savings in Italy – the break-even point



Source: ADR Center calculations

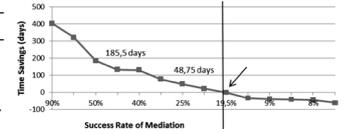
For Italy, a 28% mediation success rate is the break-even point in terms of costs, or the point at which using mediation does not create any financial advantage.

This means that mediations in Belgium must fail 56% of the time to not create any value-added (cost-savings) for the Belgian government and citizens. In Italy, mediation must fail 72% of the time to not create any value-added (cost-savings) for the Italian government and citizens. With fig-

ures like these it is clear that even limited implementation of mediation will save valuable resources and costs.

The break-even figures for Belgium and Italy are hard to ignore, however it is important to get a macro-level perspective as to what level of mediation implementation can save time and costs for the entire European Union. For this reason, we have compiled the EU break-even points for time and costs. The break-even point for time is 19% of success rate of mediation (See Table 8).

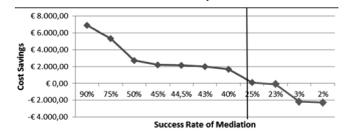
Table 8 – Time Savings in EU – the break-even point



Source: ADR Center calculations

The break-even point for costs is 24% (See Table 9). Additionally, it is important to note that the average cost to litigate in the European Union is €10.449 while the average cost to mediate is €2.49712. When mediation is successful European citizens can save over €7500.

Table 9 – Cost Savings in EU – the break-even point



Source: ADR Center calculations

3. TRAINING AND PROMOTION ARE NOT ENOUGH

A cost and time examination that takes into account the break-even point, (the lowest possible threshold in which mediation can be successfully implemented) is an important tool to help address the implementation of the Directive. The break-even point shows the importance of implementing mediation. Simply put, mediation in most instances saves time and money and can relieve crowded courts.

In the face of all of these benefits to be gained from mediation the question remains why is mediation not a more obvious choice for Member State governments? Why is there such limited implementation of mediation when it is so successful (see Section 1.1, Mediation Paradox)? Because the measures that have been used to promote mediation and train people in mediation are not expanding the reach and use of mediation as quickly or as extensively as hoped. For this reason, we will examine different ways to make mediation usage a reality in all Member States.

a ajuta in abordarea punerii in aplicare a Directivei. Punctul de echilibru arata importanta implementarii medierii. Simpla punere a medierii in majoritatea instantelor economiseste bani si timp si poate degreva instantele de judecata aglomerate.

In fata tuturor acestor beneficii ce pot fi dobandite in urma medierii ramane intrebarea de ce nu este medierea o alegere mult mai evidenta pentru guvernele statelor membre? De ce exista o implementare atat de limitata a medierii cand aceasta are asa un succes (vezi Sectiunea 1.1, Paradoxul Medierii)? Pentru ca masurile care au fost utilizate pentru a promova medierea si pentru a pregati oamenii in mediere nu extind accesul si folosirea medierii atat de repede sau de extins pe cat se spera. Din acest motiv, vom examina diferite moduri de a face utilizarea medierii o realitate in statele membre.

Nu am avut posibilitatea de a gasi date sau cercetari pragmatice, care sa demonstreze succesul semnificativ, intr-un singur stat membru, al introducerii „ADR” intr-o jurisdictie doar prin promovarea si formarea partilor interesate (avocati, intreprinderi, judecatori, etc). Credem ca pregatirea si constienta sunt clar folositoare in dezvoltarea ulterioara a pietei deja existente a medierii, dar constienta si pregatirea proprie in faza de lansare nu sunt suficiente si ar putea fi de folos utilizarea altor masuri pe langa acestea.

3.1 NEVOIA DE RESPECTARE A NORMELOR IN „IMPINGEREA” OAMENILOR SPRE FOLOSIREA MEDIERII

Termenul „obligatoriu” a cauzat adesea o rezistenta atunci cand a fost aplicat medierii deoarece, se pare ca el contrazice elementul central al acestei proceduri: notiunea de actiune voluntara. In timp ce exista anumite circumstante unde este nepotrivit sa mediezi, multe dintre dispute pot fi mediate. Oricum, multi oameni nu sunt constienti de optiunea medierii sau guvernul lor nu ofera sau nu furnizeaza aceasta optiune. Din acest motiv noi incurajam medierea incurajata de catre instante sau de catre lege. In medierea in instanta, judecatorii ar incuraja puternic avocatii sa incerce medierea, fara a cere acest lucru in toate cazurile. In plus, judecatorii ar fi puternic incurajati sa sugereze mediera ca si o alternativa viabila a actiunii in instanta, in stadiile incipiente ale disputei. Eforturile de „impingere” spre mediere vor ajuta la cresterea utilizarii medierii.

3.2 IMPORTANTA STIMULENTELOR

Un plan de succes in ceea ce priveste implementarea medierii ar trebui sa contina stimulente („morcov”) si regulamente („bat”) pentru a-i determina pe cei interesati sa se implice in mediere. Prin prezenta stimulentei in ceea ce priveste implementarea medierii exista o tendinta mai mare ca adoptarea medierii sa fie de durata. Directiva asupra Medierii din 2008 incurajeaza astfel de stimulente sau penalizari in ceea ce priveste medierea : Articolul 5(2) prevede faptul ca statele membre pot oferi stimulente sau pot aplica sanctiuni pentru a continua succesul programului lor national de mediere (13). Stimulentele sugerate („morcovi”) si regulamentele („bete”) care vor incuraja utilizarea medierii sunt: (a) Puterea Legii, (b) Stimulente in domeniul taxelor, (c) Restituirea taxelor si (d) Stimulentele Judecatorilor. Unele dintre aceste abordari sunt practicate in prezent in anumite state membre.

a. Forta Legii: Abordarea Obligatorie a Legii

Decretul Legislativ 28 al Italiei (Decretul 28) incearca sa implementeze scopurile Directivei si sa creeze un cadru obligatoriu al medierii. Decretul 28, care a fost adoptat in martie 2012, a identificat anumite tipuri de dispute civile care acum cer participarea la mediere inainte ca disputa sa fie dusa in fata instantei. Sub incidenta Decretului 28, toate disputele civile ce apar tin urmatoarelor domenii trebuie abordate la mediere inainte de a fi prezentate in fata instantei de judecata : disputele intre vecini, („condominio”), drepturi de proprietate, impartirea bunurilor („divisione”), actiuni si proprietati, afaceri detinute in familie, dispute de tipul proprietar/chirias, imprumuturi, leasing de companii („affitto di aziende”), dispute aparute in urma unor accidente de masina/barca, malpraxis, calomnie, asigurari, operatiuni bancare si contracte financiare (14).

Actele de abordare italiana a medierii obligatorii cum ar fi un „bat”, ii fac pe cei implicati in disputa (in anumite circumstante) sa se prezinte la mediere inainte sa mearga in fata instantei (15). Abordarea Italiei ofera o harta in ceea ce priveste ajungerea la un nivel maxim de implementare a medierii. Speram ca odata cu primul val de cazuri de mediere (probabilul succes al medierii), paradoxul medierii (vezi Sectiunea 1.1) nu va mai rezista si va deveni un mecanism de rezolvare a disputelor des utilizat in Italia.

We have been unable to find any data or empirical research, demonstrating a single Member State’s significant success in “introducing ADR” in a jurisdiction solely via promotion and training of the stakeholders (lawyers, businesses, judges, etc.). We believe that awareness and training are clearly useful in further developing a pre-existing mediation market, but awareness and training by themselves and in the launch phase, are not enough and could use some other measure accompanying them.

3.1 NEED OF COMPLIANCE TO “PUSH” PEOPLE TO USE MEDIATION

The term mandatory has often caused resistance when applied to mediation, because it seems to contradict a central element of the process: the notion of voluntariness. While there are some instances where it is inappropriate to mediate, many disputes are eligible for mediation. However many people are unaware of the mediation option, or their government does not offer or provide this option. For this reason, we encourage court-encouraged or law-encouraged mediation. In court-mediation, judges would strongly encourage lawyers to attempt mediation, without requiring it in all cases. Additionally, judges would also be strongly encouraged to suggest mediation as a viable alternative to court action at the initial dispute stages. “Pushing” mediation efforts will help lead to an increase in mediation use.

3.2 IMPORTANCE OF INCENTIVES

A successful mediation implementation plan should include incentives (“carrot”) and regulations (“stick”) to induce stakeholders at every level to engage in mediation. By incentivizing the implementation of mediation, there is a greater likelihood of lasting adoption of mediation. The 2008 Mediation Directive encourages such type of incentivizing or penalizing participation in mediation schemes: Article 5(2) provides that Member States may offer incentives or sanctions to further the success of their national mediation program.13 The suggested incentives (“carrots”) and regulations (“sticks”) which will help encourage mediation use are:(a) Force of Law, (b) Tax Incentives, (c) Reimbursement of Dispute Fees, and (d) Judge Incentives. Some of these approaches are currently in practice in certain Member States.

a. Force of Law: Mandatory

Law Approach

Italy’s Legislative Decree 28 (Decree 28) attempts to implement the aims of the Directive and create a mandatory mediation framework. Decree 28, which was enacted in March 2010, identified certain types of civil disputes which now require participation in mediation before their disputes may be heard before the courts. Under Decree 28, all civil disputes arising in the following areas must proceed to mediation prior to being heard by the courts: neighbor disputes (“condominio”), property rights, division of goods (“divisione”), trusts and estates, family-owned businesses, landlord/tenant disputes, loans, leasing of companies (“affitto di aziende”), disputes arising out of car and boat accidents, medical malpractice, libel, insurance, banking, and financial contracts.14 The Italian mandatory mediation approach acts as a “stick”, making disputants (in certain instances) attempt mediation before allowing court access.15 Italy’s approach provides a road map on how to achieve full-scale implementation of mediation. Hopefully with the first wave of mediation cases and (likely successes stemming from mediation), the mediation paradox (see Section 1.1), will no longer hold true and mediation will become a dispute resolution mechanism commonly used in Italy.

b. Tax Incentives

Another successful incentive or “carrot” (which is also being implemented by Italy in Decree 28), is the granting of tax incentives for disputants who mediate. Article 20 of Decree 28 authorizes the Italian government to give a tax credit (up to €500) to every disputant who has paid the mediation registration cost (if the mediation is successful).16 However, if the mediation fails, then the tax credit is reduced by half.17 A tax incentive is a particularly useful way to induce disputants to initiate mediation. By encouraging a more cost-attractive dispute resolution option, Italy has increased the likelihood that people will want to participate in mediation. Tax incentives should be seriously examined by Member States as a possible, incentive or “carrot” to encourage mediation participation.

c. Reimbursement of Dispute Fees

Another incentive that some Member States are already employing is the reimbursement of mediation or court expense fees upon the successful completion of mediation or other ADR meth-

b. Stimulentele în ceea ce privește taxele

Un alt stimulente de succes sau „morcov” (care este de asemenea implementat de Decretul 28 în Italia) este acordarea stimulentele în ceea ce privește taxele celor ce merg la mediere. Articolul 20 din Decretul 28 autorizează guvernul italian să acorde un credit pentru taxe (până la 500 €) fiecărei parti care a plătit costul de înregistrare la mediere (dacă medierea are succes) (16). Oricum, dacă medierea eșuează, atunci creditul de taxă se reduce la jumătate (17). O stimulare în cazul taxei este o modalitate foarte folositoare de a convinge partile să înceapă medierea. Incurajând o opțiune mai atractivă, din punct de vedere a costurilor, de soluționare a conflictului, Italia a crescut probabilitatea ca oamenii să își dorească să participe la mediere. Stimulentele în cadrul taxelor ar trebui analizate serios ca fiind posibile, de către statele membre, stimulente sau „morcovi” care încurajează participarea la mediere.

c. Restituirea taxelor de soluționare a conflictelor

Un alt stimulente pe care unele dintre statele membre îl folosesc deja este rambursarea taxelor de mediere sau din instanța după încheierea sau succes a medierii sau a altei metode ADR. Bulgaria, România, Polonia și Ungaria, toate oferă elemente de restituire în legile lor asupra medierii domestice.

- În Bulgaria, în cazuri aflate în așteptare în instanța, atunci când partile ajung la un acord cu ajutorul medierii, ele pot prezenta acordul de mediere în fața instanței și pot cere punerea lui în aplicare printr-un acord de soluționare în instanța. Acordul dat de instanța are efect legal și poate fi pus în aplicare. Când se întâmplă acest lucru, partile se bucură de o restituire a 50% din taxa plătită pentru întreaga procedură din instanța.
- În România, partile care ajung la un acord în cazul unei dispute în așteptare, folosind medierea, vor primi înapoi întreaga taxa achitată inițial către instanța.
- Polonia oferă restituirea a 75% din taxele deja plătite către instanța partilor care ajung la un acord prin instanța, cu procese anexate (20).
- Ungaria oferă stimulente în funcție de tipul de caz și de momentul în care partile recurg la mediere. După cum este codificat în Actul de Indatoriri și în Codul de Procedură Civilă (21), partile pot primi o redu-

cere a taxelor din instanța și pot plăti taxe reduse mediatorului. Dacă partile participă la mediere după prima audiere și se ajunge la un acord care este ratificate de către judecătorul ce prezidează instanța, jumătate din taxele aplicabile sunt restituite. Dacă partile participă la mediere înainte de începerea procedurii civile, partile primesc înapoi o parte mai mare din suma. Oricum, restituirea costurilor nu se aplică atunci când partile ajung în instanța, în ciuda semnării unui acord de mediere.

d. Stimulentele judecătorilor

Incurajarea judecătorilor să promoveze medierea este o altă strategie ADR. Sprijinul judecătorilor activi este un scop foarte important și necesar în promovarea adoptării medierii în întreaga Uniune Europeană.

În Bulgaria, Articolul 321 (2) (3) din Codul Bulgar de Procedură Civilă (22), a fost promulgat special pentru a adresa această problemă. Prin legiferarea Actului de Mediere din Bulgaria, în 2004 și 2007, judecătorii bulgari aveau dreptul să desemneze cazuri pentru mediere. Articolul 11(2) din Actul de Mediere, dădea instanțelor dreptul de a recomanda medierea în anumite situații (23). Anterior Articolului 321, nu au existat măsuri ample legale pentru a supraveghea sistemul de mediere recomandat de către judecători, și în consecință, judecătorii faceau adesea referință la articolul 11(2) pentru a promova medierea. Sub incidența Articolului 321, judecătorii bulgari sunt acum nevoiți să explice motivele pentru care au ales să nu trimită un caz spre mediere. Articolul 321 ilustrează o cale de a ajuta promovarea medierii prin încurajarea puternică a participării judecătorilor la promovarea medierii prin intermediul rolului pe care aceștia îl au și prin intermediul relațiilor cu avocații și cu vasta comunitate legală.

4. CONCLUZII

Implementarea cu succes a medierii este importantă din perspectiva macro-lumii și este importantă și la nivelul micro de zi cu zi. Un element care definește regula legii de astăzi este unul judiciar nu doar independent și transparent ci și flexibil și foarte eficient. Acest lucru se întâmplă datorită faptului că legea este peste tot. Legea și corespunzător, instanțele de judecată, ating tot ceea ce facem. Dar astăzi în Europa ca și în multe alte locuri sistemul juridic și instanțele nu sunt așa de flexibile cum ar trebui

Caravana Medierii Oradea, iunie 2012



ods. Bulgaria, Romania, Poland and Hungary all offer mediation reimbursement elements in their domestic mediation laws.

- În Bulgaria, în cazurile de litigii în curs de judecată în care părțile ajung la un acord de mediere, ele pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În România, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Polonia, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Ungaria, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere.
- În Bulgaria, în cazurile de litigii în curs de judecată în care părțile ajung la un acord de mediere, ele pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În România, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Polonia, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Ungaria, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere.
- În Bulgaria, în cazurile de litigii în curs de judecată în care părțile ajung la un acord de mediere, ele pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În România, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Polonia, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Ungaria, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere.
- În Bulgaria, în cazurile de litigii în curs de judecată în care părțile ajung la un acord de mediere, ele pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În România, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Polonia, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere. În Ungaria, părțile care ajung la un acord de mediere în timpul procedurii de mediere, pot prezenta acordul de mediere la instanța și solicita restituirea taxelor de mediere.

d. Judge Incentives

Encouraging judges to promote mediation is another ADR strategy. Enlisting judges' support is a very important and necessary goal in promoting the adoption of mediation throughout the EU.

In Bulgaria, Article 321(2)(3) of the Bulgarian Civil Procedure Code²², has been promulgated to address this very issue. With the enactment of the Bulgarian Mediation Act in 2004 and 2007, Bulgarian judges had the right to assign cases to mediation. Article 11(2) of the Mediation Act gave courts the right to refer a matter to mediation.²³ Prior to Article 321, there were no extensive legal measures enacted to oversee the judge-referred mediation system, and accordingly, judges infrequently used Article 11(2) to promote mediation. Under Article 321, Bulgarian judges are now required to explain their reasoning when they choose not to send a case to mediation. Article 321 illustrates a way to help promote mediation through strongly encouraging judges' participation in promoting mediation through their roles and relationships with lawyers, the larger legal community.

4. CONCLUSION

Successfully implementing mediation is important in a macro-world perspective and it is important on the micro-day-to-day level. An element that defines the rule of law today is a judiciary not only independent and transparent, but also flexible and highly efficient. This is so because law is everywhere. The law and correspondingly, the courts, touch everything we do. But today in Europe, as in many places, the judiciary and the courts are not as flexible as they need to be to address the increasingly complex economic and communication demands that globalization has created. European businesses now have clients all around the world and need a method of dispute resolution that is faster and less expensive than traditional judicial adjudication. For this reason, European businesses should rally behind mediation and see the economic benefits that mediation can provide.

On a micro-level, Member State governments can save time and money by making mediation happen. Indeed, even low – at times, extremely low – rates of mediation success free significant litigation costs for governments, businesses, and citizens. This study has aimed to show

sa fie pentru a putea aborda cerintele economice complexe si de comunicare create de globalizare. Afacerile europene au acum clienti din toata lumea si au nevoie de o metoda alternativa de rezolvare a disputelor care sa fie rapida si nu asa costisitoare precum sistemul juridic traditional. Din acest motiv, afacerile europene ar trebui sa se bazeze pe mediere si sa vada beneficiile financiare pe care medierea le poate oferi.

La nivel micro, guvernele statelor membre pot economisi timp si bani facand ca medierea sa aiba loc. Intr-adevar, desi scazuta - cateodata, extrem de scazuta - rata de succes al medierii elibereaza guvernele, afacerile si cetatenii de costurile semnificative ale litigiilor. Acest studiu a avut ca scop demonstrarea faptului ca indiferent cat de scazuta este rata succesului medierii poate totusi sa aduca rezultate. Aceste „puncte de echilibru” sunt valoroase prin faptul ca arata beneficiile ce deriva din rata scazuta a succesului. In plus, acest studiu a incercat de asemenea sa sugereze succint cateva regulamente si stimulente pentru inducerea utilizarii medierii. Unele dintre solutii, cum ar fi folosirea puterii legii pentru



a face medierea obligatorie, nu sunt asteptate a fi aplicate de fiecare stat membru. Altele cum ar fi restituirea taxelor sau acordarea de credite pentru taxe pentru folosirea cu succes a medierii sunt idei relativ simple, dar care este posibil totusi sa aiba un impact major in cresterea ratei de participare la mediere. ■

just how low the mediation success rates can be and still see results. These “break-even points” are valuable in showing the benefits to be derived from low success rates. Additionally, this study also has attempted to briefly suggest some simple regulations and incentives to induce mediation use. Some of the solutions, such as

using the force of law to make mediation mandatory, are obviously not expected from every Member State. Others like reimbursing dispute fees or giving tax credits for successful mediation use are relatively simple ideas which might however have a big impact on increasing mediation participation rates. ■

MEDIEREA: EXPLICATII, APLICATII, COMPARATII

(partea 3)

INTRODUCERE ÎN PRACTICA MEDIERII DIN ROMÂNIA

Practica Medierii, există în teritoriul de astăzi al României, din timpuri imemorabile. Dintotdeauna în domeniul Dreptului Familiei, acțiunea MEDIEREA DE CATRE NAȘI, la care, finii veneau pentru medierea disputelor născute în familie.

În coloniile grecești, și mai târziu venețiene, de pe coasta Mării Negre, disputele dintre comercianți se soluționau prin medierea de către Sindic, conducătorul breslei în care se naștea disputa.

În tradiția românească, puterea judecătorească se rupe de puterea executivă de-abia prin Codul de Procedura Civilă din 9.09.1865, în care, la art. 1, se instituționalizează, soluționarea disputelor de către judecătorii de plasă care pentru valori mici ale cauzelor, sau pagubelor (daunelor) dau soluții definitive, în anumite domenii.

Prin legile “Judecătoriiilor de

Pace comunale” din 1879, 1894 și 1896 se instituționalizează judecători speciali, practic “ambulanti”, pentru anumite cauze fără valoare sau de mica valoare, precum și pentru delictelor minore, înțelegându-se prin aceasta cele care afectează tradițiile morale dintre doua sau mai multe persoane, fără a avea efect material generalizat, asupra relațiilor sociale.

Prin Codul de Procedură Civilă din 15.03.1900 se mențin dispozițiile privind judecătoriiile de pace, care se vor abroga prin legea pentru judecătoriiile de ococale din 30.12.1907.

Rezolvarea alternativă a conflictelor se referă la o anumită ordine a abordării: negociere, mediere, conciliere și arbitrajul. Printre aceste variate abordări, negocierea este singura abordare în care nu necesită o a treia parte. Arbitrajul este singura abordare care nu lasă rezolvarea în mâna celor implicați. Aceste abordări pot fi definite și diferențiate prin:

MEDIATION: EXPLANATIONS, APPLICATIONS, COMPARISONS

(part 3)

INTRODUCTION INTO MEDIATION PRACTICE IN ROMANIA

Mediation practice exists in nowadays Romania’s territory since immemorial time. In family law, there was always the mediation performed by godparents, whereby godchildren came to mediate disputes arising inside the family.

In Greek colonies, and later in the Venetian ones, on the Black Sea coast, disputes between merchants were solved through mediation by the Syndic, the leader of the guild where the dispute arose.

In Romanian tradition, the judiciary splits from the executive power only with the appearance of the Civil Procedure Code in 09.09.1865, whereby art. 1 institutionalizes the settlement of disputes by local county judges who give definitive solutions for small value cases, or damages, in some areas.

The laws of “Public Peace Courts” in 1879, 1894 and 1896

institutionalize special judges, practically “ambulant”, for certain causes without value or low value, and for minor offenses, namely those affecting the moral traditions between two or more persons, without generalized material effect on social relations.

The Civil Procedure Code dated 15.03.1900 preserves the provisions on the peace courts, but will be repealed by law for district courts in 30.12.1907.

Alternative Conflict Resolution refers to a certain order of approach: negotiation, mediation, conciliation and arbitration. Among these various approaches, negotiation is the only one that does not require a third party. Arbitration is the only approach that does not leave the solution in the hands of people involved. These approaches can be defined and differentiated by:

- The role of third parties
- The communication between the parties
- The role of parties in organiz-

- Rolul celei de-a treia părți
- Nivelul la care se reduce comunicarea între părți
- Rolul părților în organizarea rezolvării finale

• **Interesele atinse de decizia luată**
Negocierea este un proces de rezolvare de probleme în care două sau mai multe persoane discută despre neînțelegerile lor și încearcă să ajungă la o rezolvare reciproc convenabilă. Negocierea se face între prieteni, între membrii familiei și în organizații. Negocierea este utilizată într-o multitudine de domenii: economic, politic, diplomatic, social etc. În cadrul negocierii, participanții încearcă să găsească punctele de diferență, dar și cele comune, să-și arate propriile nevoi și interese, să găsească mai multe soluții, să ajungă la o înțelegere asupra ceea ce e de făcut. Negocierea este principala metodă prin care vechile relații sunt redefinite și se creează noi relații. Negocierea este un proces ce se face pas cu pas și care plasează comunicarea și abilitățile de negociere într-un cadru ce ghidează participanții către descoperirea înțelegerii reciproc avantajoase. Din moment ce negocierea este un proces neasistat – adică nu implică o a treia parte – participanții sunt singurii care trebuie să găsească modul de a spune ce doresc, testând receptivitatea și dorințele celeilalte părți. Negocierea reprezintă mai ales practica armonizării intereselor părților prin definirea unui interes comun și nu doar o alternativă la un conflict potențial, violent sau neviolent. Negocierea poate avea loc înainte sau în cadrul unui proces aflat pe rolul instanței, între termenele de judecată.

• **Concilierea** înseamnă negociere voluntară cu ajutorul unei a treia părți, care mediază schimbul de informații între părți, în vederea soluționării unui conflict. Concilierea nu utilizează înțelegerea părților și discuțiile directe. Conciliatorul, a treia parte, pasivă, se „poziționează” între părțile aflate în conflict și are rolul de a identifica și deschide un canal de comunicare, transmitând, de obicei, mesaje între părțile în conflict, care nu sunt dispuse să se întâlnească față în față. Se aplică, în general, strategia bazată pe compromis. *Concilierea directă* este o procedură instituită de Codul de procedură civilă și care prevede că în procesele și cererile în materie comercială evaluabile în bani, înainte de introducerea cererii de chemare în judecată, reclamantul este obligat să încerce soluționarea litigiului prin conciliere directă cu cealaltă parte. Astfel, potrivit art. 720 indice

1 alin. 2, reclamantul va convoca partea adversă, comunicându-i în scris pretențiile sale și temeiul lor legal, precum și toate actele doveditoare. Rezultatul concilierii se va consemna într-un înscris cu arătarea pretențiilor reciproce referitoare la obiectul litigiului și a punctului de vedere al fiecărei părți. Chiar dacă medierea poate părea asemănătoare concilierii, ele diferă în puncte importante. În timp ce concilierea este de obicei un proces informal, provenind din contextul social și organizațional și rezolvat între oameni ce se cunosc, medierea este o abordare formală ce trebuie rezolvată într-un anumit mod și este ghidată de mediatorii ce pot fi necunoscuți disputanților. Negocierea și concilierea depind de motivația celor implicați de a rezolva amiabil conflictul. Mediarea are și această componentă, dar succesul procesului depinde și de corectitudinea și profesionalismul procesului la nivel mediatorului

• **Medierea** înseamnă participare voluntară în procese formale, în care, o a treia parte ajută pe cei în conflict să-și identifice problemele și să-și satisfacă interesele majore.

Medierea se bazează pe același proces colaborativ ca și negocierea. Este un proces structurat în care o parte terță, neutră și fără putere decizională, asistă părțile implicate în conflict cu scopul de a facilita negocierea unui acord mutual acceptabil. Prin urmare, medierea este o negociere asistată. Diferența este dată de faptul că aflarea punctelor de vedere, găsirea intereselor comune, crearea situației victorie-victorie și evaluarea opțiunilor sunt ghidate de un mediator în cadrul întâlnirilor comune și individuale.

• **Arbitrajul** înseamnă participare voluntară sau cerută, într-un proces de explicare, prezentare și precizare a nevoilor, intereselor și a pozițiilor, ce duce la construirea unei înțelegeri cu ajutorul unei părți neutre. A treia parte, neutră (un arbitru), ascultă argumentele părților în conflict și apoi ia o decizie. Arbitrajul se poate desfășura pe lângă o instanță de judecată sau în mediul privat. Funcție de situație, decizia unui arbitru poate fi executorie sau nu. Ideea de baza în cazul soluționării disputelor prin mediere este stingerea conflictului prin intermediul unei a treia părți – mediatorul – care are rolul de a facilita negocierea unei soluții reciproc avantajoase pentru parti, prin metode și tehnici de comunicare specifice. Mediatorul nu poate impune părților o soluție – prin aceasta medierea se distinge de arbitraj, iar partile

ing the final resolution

- The interests affected by the decision taken.

• **Negotiation** is a problem solving process in which two or more people talk about their differences and try to reach a mutually convenient solution. Negotiation takes place between friends, family members and in organizations. Negotiation is used in many fields: economic, political, diplomatic, social, etc. In negotiation, participants try to find both the different and common points, to show their needs and interests, to find more solutions, to reach an agreement on what to do. Negotiation is the main method by which old relationships are redefined and new ones are created. Negotiation is a step by step process and puts communication and negotiation skills in a framework that guides participants to discover mutually beneficial agreement. Since negotiation is an unassisted process, meaning it does not involve a third-party, participants need to find themselves the way to say what they want, testing the sensitivity and desires of the other party. Negotiation is especially practical harmonization of parties' interests by defining a common interest and not just an alternative to a potential, violent or nonviolent conflict. Negotiation can occur before or during proceeding before a court, between court hearings.

• **Conciliation** is voluntary negotiation with a third party, which mediates the exchange of information between the parties in resolving a conflict. Conciliation does not use direct meetings and discussions between parties. The conciliator, the third passive party, is “positioned” between the warring parties and aims to identify and open a communication channel, usually transmitting messages between parties in conflict, not willing to meet face to face. Generally, a compromise strategy is applied. Direct conciliation is a procedure established by the Civil Procedure Code which provides that in commercially-valued cases, before the submission of the subpoena, the applicant is obliged to try resolving the dispute by direct conciliation with the other party. According to art. 720 index 1 par. 2, the applicant shall invite the other party, informing him in writing about his claims and legal grounds, as well as all proving documents.

The result of conciliation will be recorded in a document which shows mutual claims on the subject of litigation and each party's point of view. Even if mediation

may seem like conciliation, they differ in important ways. While conciliation is usually an informal process, coming from a social and organizational context and resolved between people who know each other, mediation is a formal approach, which needs to be solved in a certain way, and is guided by mediators who may be unknown to litigants. Negotiation and conciliation depend on the motivation of those involved to resolve the conflict amicably. Mediation also has this part, but the success also depends on the mediator's accuracy and professionalism.

• **Mediation** is voluntary participation in formal processes, in which a third party helps those in conflict to identify problems and satisfy their major interests.

Mediation is based on the same collaborative process as negotiation. It is a structured process in which a third party, neutral and without decisional power, assists the conflicting parties, with the purpose to facilitate the negotiation of a mutual acceptable agreement. Therefore, mediation represents an assisted negotiation. The difference is that finding common points of view, interests, creating the win-win situation and evaluation of options are guided by a mediator in joint and individual meetings.

• **Arbitration** represents a voluntary or required participation, in a process of explaining, presenting and clarifying the needs, interests and positions, resulting in the construction of an agreement with the help of a neutral party. A third, neutral party (arbitrator) hears arguments of the parties in conflict and then makes a decision. Arbitration may be conducted at a court or privately. Depending on the situation, the decision of an arbitrator may be enforceable or not. The basic idea for solving disputes through mediation is to settle the conflict through a third party – the mediator – who has the role to facilitate the negotiation of a mutually beneficial solution for parties, by specific communication methods and techniques. The mediator can not impose a solution to the parties – this is where mediation differs from arbitration – and the parties may or may not reach an agreement, in the latter case they may opt for the classical method of conflict resolution – the court. Mediation occurs only in the negotiable issues between the parties, it can not work in situations where they can not have their rights, for example in strictly personal rights.

pot sau nu să ajungă la un acord, în acest din urmă caz ele pot opta pentru soluționarea prin metoda clasică a conflictelor – instanța de judecată. Medierea intervine doar în aspectele negociabile dintre părți, ea nu poate opera în situațiile în care acestea nu pot dispune asupra drepturilor lor, spre exemplu drepturile strict personale.

Persoanele aflate în dispută care iau în considerare folosirea medierii ca metodă de a-și rezolva divergențele doresc adesea să cunoască **ce beneficii au de pe urma procesului**. Deși nici o procedură de rezolvare a disputelor nu poate garanta rezultate specifice, există unele tendințe care par a fi caracteristice comune diferitelor metode. Medierea este mai ieftină decât litigiul. Medierea facilitează soluții rapide. Medierea reface echilibrul părților prin introducerea unei a treia părți care va gestiona informațiile. De obicei, participanții la mediere sunt mulțumiți de proces și rezultat. În final, apare o rată crescută de complianță când se apelează la mediere.

În continuare este prezentată o listă cu câteva dintre beneficiile care apar adesea în urma folosirii medierii. Cu toate că rezolvarea diferitelor dispute specifice poate să nu aducă toate beneficiile enumerate, adesea apar multe dintre acestea.

PRACTICA ȘI ÎNVĂȚAREA DE PROCEDURI CREATIVE DE REZOLVARE DE PROBLEME

Medierea îi învață pe oameni tehnici practice de rezolvare de probleme care pot fi folosite pentru a soluționa dispute viitoare. Componenta educațională a medierii contrastează intens cu procedurile de rezolvare a disputelor precum arbitrarea sau procesele judiciare, care sunt orientate exclusiv pe rezultat.

GRAD DE CONTROL MAI MARE ȘI PREDICTIBILITATE A REZULTATULUI DIN PARTEA PĂRȚILOR

Părțile care și-au negociat propria înțelegere au mai mult control asupra rezultatului disputei. Câștigurile și pierderile sunt mai predictibile în cazul unei înțelegeri negociate sau mediate decât dacă ar fi cazul unei arbitrări sau a unei judecăți.

AUTODETERMINAREA, ÎMPUTERNICIREA PERSONALĂ

Persoanele care negociază propriile lor înțelegeri se simt adesea mai puternici decât cei care folosesc reprezentanți, cum ar fi avocații, pentru a le reprezenta interesele. Negocierile media-

te pot oferi un forum pentru a învăța despre și a-și exercita puterea și influența personală.

PĂSTRAREA UNEI RELATII FUNCTIONALE SAU TERMINAREA UNEI RELATII ÎNTR-O MANIERĂ AMICALĂ

Multe dispute au loc în contextul unor relații care vor continua de-a lungul anilor care vin. O înțelegere mediată care abordează toate interesele părților implicate pot să păstreze adesea o relație funcțională în modalități care n-ar fi posibile printr-o procedură de luare a deciziei de topul pierdere câștig. Medierea poate, de asemenea, să faciliteze terminarea unei relații într-o manieră mai amicală.



Caravana Medierii Oradea, iunie 2012

SOLUȚII FUNCTIONALE ȘI ÎMPLÉMENTABILE

Părțile care și mediază divergențele au posibilitatea de a lua în considerare cele mai fine detalii ale implementării. Acordurile mediate pot include proceduri special ajustate pentru modalitățile de punere în aplicare a deciziilor. Acest aspect sporește probabilitatea ca părțile să se conformeze termenilor înțelegerii.

ACORDURI MAI BUNE DECÂT REZULTATUL DE TIP COMPROMIS SAU DE TIP CĂȘIG PIERDERE

Negocierile mediate pe baza intereselor pot avea ca rezultat înțelegeri mai satisfăcătoare pentru toate părțile implicate decât o soluție de compromis în care participanții cu câștiguri și pierderi. Medierea bazată pe interese permite părților să caute modalități de a „mări plăcinta”, satisfacții suplimentare, sau să caute soluții 100% care creează

People in dispute, who consider using mediation as a way to solve their differences, often want to know their **benefits in the process**. While no dispute resolution procedure can guarantee specific results, there are some trends that appear to be common features of different methods. Mediation is cheaper than litigation. Mediation facilitates quick solutions. Mediation restores the parties' balance by introducing a third party to manage the information. Usually participants are satisfied with the mediation process and outcome. Finally, there is a high rate of compliance when resorting to mediation.

Below, there is presented a list with some of the benefits usually

ated agreement than one reached through arbitration or in court.

SELF-DETERMINATION, PERSONAL EMPOWERMENT

People who negotiate their own agreements often feel stronger than those who use representatives, such as lawyers, to represent their interests. Mediated negotiations can provide a forum for learning about and exercising personal power and influence.

MAINTAINING A FUNCTIONAL RELATIONSHIP OR ENDING A RELATIONSHIP IN A FRIENDLY MANNER

Many disputes occur in the context of relationships that will continue over the years to come.

arising from the use of mediation. Although solving different specific disputes may not bring all the benefits listed below, many of them do appear.

PRACTICE AND LEARNING CREATIVE PROBLEM SOLVING PROCEDURES

Mediation teaches people practical problem solving techniques that can be used to resolve future disputes. The educational part of mediation contrasts heavily with the dispute resolution procedures, such as arbitration or judicial processes, which are focused exclusively on the result.

GREATER DEGREE OF CONTROL AND PREDICTABILITY ON THE OUTCOME FOR THE PARTIES

Parties that have negotiated their own deal have more control over the outcome of the dispute. Gains and losses are more predictable for a negotiated or medi-

A mediated agreement which addresses all the interests of parties involved can often preserve a working relationship in ways that would not be possible through a loss – gain procedure. Mediation can also facilitate the completion of a relationship in a friendly manner.

FUNCTIONAL AND IMPLEMENTABLE SOLUTIONS

Parties who mediate their differences are able to take into account the smoothest details of implementation. Mediated agreements can include specially tailored procedures for methods to implement the decision. This increases the likelihood that parties comply with the terms of agreement.

AGREEMENTS BETTER THAN THE COMPROMISE OR LOSS-WIN RESULT

Mediated negotiations based on interests can result in more

„câștig pentru toți, pierderi pentru niciunul” (Pearson and Thoennes, 1984a; McEwen și Maiman, 1981; Bingham, 1986).

SOLUȚII CARE DUREAZĂ

Înțelegerile mediate tind să dureze în timp, iar dacă apare o dispută ulterioară, este mult mai probabil ca părțile să utilizeze un forum colaborativ de rezolvare de probleme pentru a-și soluționa divergențele decât să adopte o poziție adversarială.

ASCULTAREA ACTIVĂ ÎNSEAMNĂ A FI EMPATICI

Mediatorul arată empatie față de părți, păstrându-și în același timp imparțialitatea și neutralitatea. Empatia privește mecanisme psihologice inconștiente prin care o persoană își modelează intuitiv conduita, pentru a se identifica emoțional cu partenerul de dialog. Empatia poate ajuta și completa comunicarea verbală. Pentru a comunica înțelegător, prietenos, amabil, tolerant și calm, trebuie să ne punem în locul părților. Mediatorul ascultă sentimentele părților, încercând să înțeleagă starea sufletească și atitudinea lor, fără a se identifica cu aceste stări. Ascultarea activă este utilă și pentru identificarea sursei argumentației de către mediator. Aristotel a dezvoltat un model universal al argumentației și persuasiunii. Conform acestuia, discursul acționează pe trei niveluri: *pathosul* (încărcătură subiectivă, afectivă, emoțională și instinctuală), *logosul* (demers cerebral, rațional, logic, obiectiv) și *ethosul* (conduite morale, valori culturale, tradiții, credințe, obiceiuri, echitatea).

Setul de valori pe care se bazează medierea sunt în sine principiile medierii și țelul pe care îl are medierea. Mediarea, ca instituție are ca scop principal remedierea relațiilor părților aflate

în conflict, indiferent în ce fază a conflictului se află acestea. De aceea, regula de bază în mediere este moderarea discuțiilor, facilitarea comunicării și consolidarea autonomiei părților în așa fel încât acestea să poată să soluționeze conflictul singure. Procesul medierii, spre deosebire de procesul clasic de justiție, nu are ca finalitate stabilirea vinovăției părților aflate în conflict.

PIRAMIDA NEVOILOR

Abraham Maslow – psiholog – a realizat o ierarhie a nevoilor umane de bază și a afirmat că există nivele inferioare ale nevoilor umane de bază care trebuie acoperite înainte ca oamenii să treacă la alte nivele superioare. Oamenii caută întâi să își satisfacă *Nevoia fiziologică de supraviețuire* – ei au nevoie de adăpost, mâncare, apă, căldură și sex. Apoi ei au nevoie de *Siguranță* – pentru a fi în afara pericolului și a fricii, pentru a fi capabili să își satisfacă nevoile fiziologice. Deasupra acestor nevoi se afla *Nevoile sociale* – oamenii au nevoie să interacționeze cu alți oameni și să aibă relații apropiate de prietenie, să aparțină și să fie incluși într-un grup, să iubească și să fie iubiți. Oamenii au nevoie și de *Stimă* – să fie bine văzuți și apreciați de către ceilalți, ca și de ei înșiși. Ei au și *Nevoi de realizare personală* – ei au nevoie să aibă realizări, să câștige putere, să își folosească potențialul și să își construiască o identitate. Conform conceptului observat de Abraham Maslow, dacă sunt nevoi nesatisfacute la nivelurile de la baza piramidei, vom încerca în zadar să ne satisfacem nevoi situate la nivelurile superioare. Chiar dacă reușim într-o oarecare măsură să le atingem, ele vor fi ori false, ori de scurtă durată. ■

AURORA CIRLIG

Mediator, C.M.R.N.V. Chuj

satisfactory agreement for all parties than a compromise solution, in which participants have gains and losses. Interest – based mediation allows the parties to seek ways to “increase the pie”, more satisfaction, or to look for 100% solutions that create “win for all, losses for no one” (Pearson and Thoennes, 1984a, McEwen and Maiman, 1981, Bingham, 1986).

LASTING SOLUTIONS

Mediated agreements tend to last long in time, and if a dispute arises later, it is more likely that parties use a problem solving collaborative forum, in order to resolve differences rather than adopt confrontational positions.

ACTIVE LISTENING MEANS BEING EMPATHIC

Mediators show empathy towards the parties, while preserving their impartiality and neutrality. Empathy involves unconscious psychological mechanisms by which a person shapes his behavior intuitively, to identify emotionally with the dialogue partner. Empathy can help and complete verbal communication. To communicate in a considerate, friendly, kind, tolerant and calm way, we should stand in the parties' shoes. The mediator listens to the parties' feelings, trying to understand their mood and attitude, without identifying with these states. Active listening is also useful for identifying the source of argument by the mediator. Aristotle developed a universal model of argument and persuasion. According to him, speech acts on three levels: *pathos* (subjective, affective and instinctual load), *logos* (cerebral, rational, logical, objective approach) and *ethos* (moral conduct, cultural values, traditions, beliefs, customs, justice).

The set of values mediation is

based on are precisely the principles and the goals of mediation. Mediation, as institution, aims to redress relations of the parties in conflict, no matter the phase of the conflict. Therefore, the ground rule in mediation is to moderate discussions, facilitate communication and consolidate parties' autonomy so that they can resolve the conflict themselves. Mediation process, unlike the classic justice process, does not focus on establishing the blame for the parties in conflict.

PYRAMID OF NEEDS

Abraham Maslow – psychologist – has developed a hierarchy of basic human needs and said that there are lower levels of basic human that need to be covered before people move to higher levels. People seek first to satisfy their *physiological need for survival* – they need shelter, food, water, heat and sex. Then they need *safety* – to be out of danger and fear, to be able to satisfy their physiological needs. Above these needs there are the *social needs* – people need to interact with other people and have a close friendship, to belong and be included in a group, to love and be loved. People need also self-esteem – to be perceived properly and appreciated by others, as well as by themselves. They also have needs for personal success – they need to have accomplishments, to gain power, to use their potential and build an identity. According to the concept created by Abraham Maslow, if the needs at the bottom are not fulfilled, we try in vain to satisfy our needs located at the upper levels. Even if we succeed to some extent to achieve them, they will be either false, or short. ■

AURORA CIRLIG

Mediator, C.M.R.N.V. Chuj

MEDIEREA ÎN DISPUTELE TRANSFRONTALIERE – DREPTUL FAMILIEI, DIVORȚURI

Comisia Europeană estimează ca sunt în jur de 350 de mii de casatorii binationale anual, iar numărul divorțurilor se ridică la aproximativ 170 de mii în UE. Evident, multe dintre aceste divorțuri implică și copii. De cele mai multe ori, în familiile binationale cu copii, în urma divorțului, pot să apară și situații de rapiri de minori, în peste 70%

din cazuri, mamele fiind cele acuzate de rapire.

Cum se întâmplă acest lucru? În momentul apariției neînțelegerilor în familie, unul din părinți, constient sau nu, își ia copiii și pleacă cu ei în țara de origine, în vizita sau vacanța, cu sau fără acordul celuilalt și apoi refuză să se întoarcă. În acest moment, celălalt părinte îl poate acuză pe

MEDIATION IN CROSS-BORDER DISPUTES – FAMILY LAW, DIVORCES

European Commission estimates there are about 350.000 bi-national marriages annually and number of divorces is around 170.000 in the EU. Obviously, many of these divorces involve children. Most times, in bi-national families with children, minors may be kidnapped after divorce, in over 70% of cases mothers being accused of

kidnapping.

How does this happen? When disagreements appear in a family, one parent, consciously or not, takes the children and leave with them to the country of origin, for visit or vacation, with or without the other spouse's agreement and then refuses to return. At this point, the other parent may charge the runaway with in-

cel care a plecat cu copii, de rapire internațională de minori.

Cadrul legal în acest caz îl reprezintă Convenția de la Haga din 1980 asupra rapirii internaționale de copii care prevede ca minorul să fie înapoiat în țara de reședință într-un termen foarte scurt, adică în maximum 6 luni. De cele mai multe ori, acest lucru se realizează înainte ca instanța competentă să soluționeze divorțul părinților și să emita o hotărâre privind custodia și domiciliul minorului. Ca urmare, copilul va fi plimbat, din punct de vedere legal, de la o țară la alta: returnarea se face într-o țară, iar apoi custodia este acordată într-o țară, etc., iar acest lucru nu poate aduce decât traume minorului care va fi mutat dintr-o țară în alta, înainte de a se putea adapta la noile condiții de viață (școală, domiciliu, etc.).

Evident, întotdeauna, divorțurile și procesele de custodie internațională implică mari costuri de timp și bani, iar instanța competentă cu soluționarea acestora, va avea un rol dificil, mai ales ca audierea părților se poate realiza cu greutate sau de loc. În plus, în virtutea aplicării convenției de la Haga, conform căreia minorul trebuie returnat în țara de reședință, pot să apară situații și mai traumatizante pentru copil. Un exemplu: părinți din țări diferite, au reședință în a treia țară. Conform convenției de la Haga, copilul trebuie trimis în țara de reședință, chiar dacă niciun părinte nu mai locuiește efectiv acolo.

Sunt țări, de exemplu Germania care impun medierea în asemenea situații. Personal, sunt de părere că toate statele membre UE ar trebui să introducă obligativitatea medierii în cazurile divorțurilor internaționale, mai ales dacă la mijloc sunt și copii minori. Avantajele medierii sunt cunoscute de toți cei prezenți însă, în ase-

menea cazuri, putem spune că avantajele medierii sunt enorme pentru părți. Evităm astfel dese deplasări pentru audieri, termene sau alte acte necesare unui proces de divorț și custodie. Având în vedere că medierea este o procedură maleabilă, nu întotdeauna este necesară prezenta părților la ședință, comunicarea se poate face și prin intermediul emailului, telefonului sau videoconferinței.

Este adevărat că acordul de mediere nu este executoriu, dar, multe state din UE îl recunosc ca fiind acordul de voință al părților și, în funcție de țară, el poate fi autentificat de notar sau de instanța de judecată. Evident, autentificarea acordului durează incomparabil mai puțin față de un proces de divorț internațional. Nu vreau să mai amintesc și de partea financiară, și ea foarte importantă.

Dar vreau să subliniez faptul că, scurtând un astfel de proces, copiii minori vor fi protejați în măsura în care pot relua legăturile normale cu părinții. Din punctul meu de vedere acesta este cel mai important lucru, având în vedere că noi, atât ca părinți, cât și ca mediatori, suntem obligați moral să avem întotdeauna grija de interesul superior al copiilor.

Până când Comisia Europeană va emite o hotărâre privind obligativitatea medierii în cazul divorțurilor internaționale, totul depinde numai de noi să facem ca aceasta să funcționeze. Acest lucru se face în primul rând prin informare, iar noi deja am făcut acest pas. ■

FLORENTINA STĂNESCU
Mediator



ternational abduction of minors.

The legal framework in this case is the 1980 Hague Convention on International Child Abduction, which provides that the minor must be returned to the country of residence in a very short time, i.e. in maximum 6 months. Most times, this happens before the competent court settles the divorce of parents and issues a decision on child's custody and residence. As a result, the child will be passed, from a juridical point of view, from one country to another: the return is made in one country, then the custody is granted in another country, etc., and this can only bring trauma to the minor, who will be moved from one country to another, before being able to adapt to new conditions of life (school, home, etc.).

Obviously, international divorces and custody trials always involve higher costs in time and money, and the competent court will have a difficult role, especially that hearing of the parties can be achieved with difficulty, if any hearing at all. In addition, under the application of the Hague Convention, whereby the child must be returned to the country of residence, even more traumatic situations may occur for the child. An example: parents from different countries, residing in a third country; under the Hague Convention, the child should be sent to the country of residence, even if none of the parents actually live there.

There are countries, such as Germany, which require media-

tion in such cases. I personally believe that all EU Member States should introduce mandatory mediation in international divorce cases, especially if children are involved. The advantages of mediation are known by all those present but in such cases, we can say that the benefits are enormous for the parties in mediation. We thus avoid frequent hearings, deadlines or other documents required by a divorce and custody trial. Since mediation is a flexible procedure, the presence of the parties at the meeting is not always necessary, as communication can be done via email, phone or videoconference.

It is true that the mediation agreement is not enforceable, but many EU countries recognize it as being the will of parties and, depending on the country, it can be authenticated by a notary or by the court. Obviously, authentication of the agreement incomparably lasts less than an international divorce trial. I do not even want to mention the financial side, also very important.

But I want to emphasize that, by shortening such a process, children will be protected to the extent that they can resume normal ties with their parents. From my perspective this is the most important thing, considering that we, both as parents and as mediators, are morally obligated to always care for the best interests of children.

Until the European Commission issues a decision about the mandatory character of mediation for international divorces, it all depends on us to make it work properly. This is done basically through information and we have already taken this step. ■

FLORENTINA STĂNESCU
Mediator

MEDIEREA, ARTA DE A COMUNICA SCHIMBAREA

Prezenta fiind la lansarea publicației "Medierea - O perspectivă psihologică asupra soluționării conflictelor" autori: Freddie Strasser și Paul Randolph, mi-am propus să o lecturez și să transmit un punct de vedere asupra acesteia.

Cu pixul în mână, așa se citește această carte. Sunt pasaje întregi care merita subliniate pentru a fi recitite, atunci când partile aflate în mediere au un anumit tip de

comportament. Alte pasaje care merita citite sunt cele din care mediatorul vrea să mai asimileze din cunoștințele și experiențele cuprinse în ea.

Iar Doamna Sa, Lordul Slynn of Hadley în "Cuvânt înainte" a spus un lucru deosebit de important, citez: "Prima parte a cărții trebuie să fie citită de două ori. [...] Fiecare este esențială una pentru cealaltă."

Am lecturat pe nerăsuflă toa-

MEDIATION, THE ART OF COMMUNICATING THE CHANGE

Being present at the launch of the publication "Mediation - A psychological perspective on conflict resolution" authors: Freddie Strasser and Paul Randolph, I wanted to read it and to submit an opinion on this matter.

With a pen in your hand, this is the way this book should be read. There are entire passages that deserve to be highlighted in order to be reread when the parties in mediation have certain behaviour.

Other passages that are worth reading are those from which the mediator wants to assimilate the knowledge and the experience that they contain.

His Worship, Lord Slynn of Hadley, in the Preface, said one important thing, and I quote: "The first part of the book should be read twice. [...] Each one is essential, one for the other."

I read the whole book in one gulp, in the same day I bought it.

ta cartea, chiar în ziua în care am achiziționat-o. Eram foarte curioasă și totodată foarte interesată de cumul de informații pe care l-ar putea conține. De la prima lectură am început adnotările sau sublinierile unor cuvinte/propoziții care-ți atrag atenția. Tocmai pentru că am terminat un curs de psihanaliză pe parte de mediere, am vrut să vad dacă abordarea din punct de vedere psihologic este asemanătoare și totodată dacă pe lângă ce am studiat la curs, această carte aduce plus valoare dezvoltării mele personale.

Raspunsul este DA, a adăugat un cumul de informații noi de care sunt coplesită și mi-a întărit ceea ce cunoșteam deja. Acum este foarte important să aplic în practică cunoștințele acumulate.

Din punctul meu de vedere este foarte important să ne cunoaștem pe noi ca indivizi unici, să putem să ne descoperim adevăratele calități și să încercăm să ne îndreptăm defectele. Conflictele interioare care ies la suprafață sunt din cauza că nu ne înțelegem nici măcar pe noi sau în primul rând pe noi.

Aflați într-o societate încă în tranziție, cu mentalități, concepte, comportamente într-un cuvânt cu o educație care nu se bazează pe individ și unicitatea lui, ci mai mult pe colectiv/societate în ansamblul ei, ne este greu să ne schimbăm. Cerem celor din jurul nostru, fără a face noi înșine nimic.

Structurată în trei părți, ultima parte reprezentând studiile de caz, cartea este incitantă de la prima până la ultima pagină. Chiar și în Introducere poți găsi lucruri interesante la care merita să reflectăm. Cum ar fi diferența dintre terapeut și mediator, ce teva principii "elementare", dar fundamentale", etc.

As cita: „Pentru o relație umană bună și eficientă, o persoană are nevoie de acceptare fără critică a fiecărui sentiment, gând, a fiecărei schimbări de direcție, a fiecărui sens pe care această îl întâlnește în propria existență.” (Rogers 1987)

În viziunea mea, Medierea reprezintă arta de a comunica schimbarea. Voi încerca să fac abstracție de definiții, concepte și sabloane. În continuarea aprecierii mele, vis a vis de publicatia mai sus, am să încerc să vă transmit punctual meu de vedere, personal, al unui practicant în procedurile de mediere la care parțile, chiar dacă au sau nu procese în instanță, vin să caute o cale de a se înțelege amiabil.

MEDIEREA POATE FI O ARTA?

Cu siguranță da. Ea se bazează nu numai pe lucruri concrete, pre-

stabilite, pe principii și reguli de conduită sau tehnici/metode de aplicabilitate. Dincolo de acestea sunt abilitățile, deprinderile, talentul, creativitatea, personalitatea, caracterul persoanei care aplică medierea, adică mediatorul.

Felul său de a fi însoțit de acumularea informațiilor în acest domeniu, converg spre faptul că medierea este o artă. O artă compusă din creator și instrument, care, formând un tot unitar duc la rezultat.



Asa cum pictorul ajutat de instrumente da lumii o operă de artă. Este adevărat, unii pictori au parte de posteritate, alții se pierd în negura timpului. Oare de ce?

Pentru că este foarte important ceea ce transmiți tu, ca ființă umană, iar instrumentele nu fac decât să te ajute în munca ta de creație.

Medierea este o artă. O artă în care mediatorul își pune toate abilitățile, talentul, ingeniozitatea, creativitatea, cunoștințele dobândite pe parcursul existenței lui ca să creeze, ajutat evident de tehnici/metode ca și instrumente de lucru.

Medierea poate comunica schimbarea? Cum poate face acest lucru?

Noi, oamenii suntem diferiți. Avem percepții diferite, nivele de evoluție, instruire și preocupări diferite.

De cele mai multe ori comunicarea dintre oameni este superficială. Avem impresia că transmitem un mesaj, însă stupoare, nu suntem înțeleși.

CARE POATE FI CAUZA?

Nu ne concentrăm să transmitem mesaje în mod corect, nu dorim să aflăm ce a înțeles celălalt din mesaj și în cele din urmă nici nu ne interesează dacă prin mesajul nostru am lezat în vreun fel nevoile/interesele interlocutorului nostru.

În general facem referire la persoane și mai puțin la comportamente, iar acest lucru ne trimite într-o direcție greșită.

Deși poate că intențiile noastre sunt cele mai laudabile, felul cum este perceput mesajul duce la disensiuni.

I was very curious and also very interested in the accumulation of information it might contain. Even from the first chapter I started the annotation or underlining of words / phrases that get your attention. Just because I finished a course of psychoanalysis on the part of the mediation, I wanted to see if the psychological approach is similar and also if in addition to what we studied at the course the book adds value to my personal development.

of the definitions, concepts and patterns. Next to my appreciation, regarding the above mentioned publication, I will try to tell you my personal point of view, a practitioner in mediation proceedings to which the parties, whether they have or not court cases, come to seek a way to get along amicably.

CAN MEDIATION BE AN ART?

It definitely can. It is based not only on specific things, defaults, on principles and rules of

conduct or techniques / methods of application. Beyond these there are abilities, skills, talent, creativity, personality, character of the person applying mediation, that mediator.

The answer is yes, I added an accumulation of new information that is overwhelming me and I reinforced what I already knew. It is very important now to apply in practice the knowledge that I have accumulated.

From my point of view it is very important to know ourselves as unique individuals, to be able to discover our true qualities and try to remove our weaknesses. Inner conflicts come to the surface because we do not understand ourselves or, even first of all, ourselves.

Being in a society that is still in transition, with mentalities, concept and behaviours, in a word with an education that does not rely on the individual and his uniqueness, but rather on the collective / society as a whole, it is difficult for us to change. We ask those around us to do things, without doing anything ourselves.

Structured in three parts, with the last part representing case studies, the book is exciting from the first to the last page. Even in the Introduction you can find interesting things that deserve reflection. Such as the difference between therapist and mediator, a few principles "elementary, but fundamental", etc..

I would like to quote: "For a good and effective human relationship, one needs acceptance without criticism of every feeling, thought, of each change of direction, of each sense that it meets in its own existence." (Rogers 1987)

From my point of view, mediation is the art of communicating change. I try to make abstraction

Its character accompanied by the accumulation of information in this area, converge on the fact that mediation is an art. An art that is formed of the creator and the instrument, which form a whole and lead to the result.

In the same way in which a painter, helped by his tools, gives the world a work of art. It is true that some artists remain for posterity; others are lost in the mists of time. Why is that?

Because what you send is very important, as a human being, and the instruments only help you in your creative work.

Mediation is an art. An art in which the mediator puts all his skills, talent, ingenuity, creativity and the knowledge gained during his existence, to create, obviously helped by techniques / methods as working tools.

Can mediation communicate change? How can it do this?

We humans are different. We have different perceptions, levels of development, training and different concerns.

Most times communication between people is superficial. We feel that we convey a message, but stupor, we are not understood.

WHAT MAY THE CAUSE BE?

We don't focus on sending messages properly, we do not want to know what the other has understood from the message and ultimately we do not care if the message harmed in any way the needs / interests of the other party.

In general we refer to people and less to the behaviour, and this sends us in the wrong direction.

În consecință, înainte de a transmite un mesaj este bine să-l formulăm în așa fel încât el să se refere la un anumit tip de comportament și nu la o persoană.

De aici și până la a înțelege corect ce se transmite, mai este doar un pas. Comunicarea este esențială atât în modul în care transmitem cât și la ce o raportăm. De multe ori comunicăm, însă de și mai multe ori nu transmitem nimic.

În mediere, un mediator poate fi acea persoană care să genereze un canal de comunicare între cele două părți care au ajuns într-o stare de blocaj.

Dezamorsarea conflictului și reluarea procesului de comunicare duce la o cale de dialog, înțelegere reciprocă și percepere corectă a celor două realități, aparent opozabile.

Atată timp cât suntem dispuși în a accepta ca este omeneste să greșim și că putem repara o greșeală doar dacă ne dorim să ne fie bine nouă și celor din jurul nostru, atunci putem spera că vom ajunge la o înțelegere reciprocă avantajoasă în momentul în care ajungem în mediere. Nu este vorba să pierdem ceva sau să facem compromisuri. Este vorba doar să cautam și să găsim o cale pe care să mergem satisfacându-ne nevoile / interesele personale fără să încalcăm nevoile / interesele celuilalt.

Există loc sub soare pentru toți și putem avea fiecare tot ce ne dorim dacă vom fi deschiși la a vedea alte oportunități, alte opțiuni de a crea noi șanse și soluții din care să alegem. Fiecare problema are

cel puțin o rezolvare. Dacă vom căuta să generăm mai multe soluții atunci vom avea de unde alege fără să-l lezăm pe cel de lângă noi.

Aici este vorba și de schimbarea unor mentalități, este vorba și că este necesar să avem o scară de valori reală la care să ne raportăm. Pentru niciunul dintre noi nu este prea târziu să începem o schimbare de mentalitate dacă ne dorim să trăim mai bine și în armonie cu ceilalți. Chiar dacă vom transmite copiii noștri aceste valori reale și tot se cheama că am lăsat în urma noastră un lucru valoros.

Mahatma Gandhi a spus: "Șa fim noi schimbarea pe care dorim să o vedem la ceilalți". Începând cu noi, vom genera unde pozitive în jurul nostru, în comunitate, societate, la nivel de țară, pe întreaga planetă.

Medierea este arta în a comunica schimbarea. Iar simplul fapt că ai citit acest articol, îți da speranța că generațiile viitoare vor crește, se vor dezvolta și vor evolua atât fizic, mental, dar și spiritual.

Începe prin a medita la cele citite și poate ai să găsești în viața ta locurile de unde să pornești schimbarea. Dacă nu ai găsit, atunci să te găsești pe tine și apoi drumul înțelegerii tale.

Cu cât vei evolua mai mult, cu atât vei fi mai puternic pentru tine și pentru cei din jurul tău.

Îți doresc să găsești calea spre liniștea, armonia și echilibrul tău, precum și al celor din jur. ■

VALERIA TIDVA (CIUPITU)
Mediator

Although perhaps we have the most laudable intentions, the way in which the message is perceived leads to dissension.

Therefore, before sending a message we should formulate it so that it refers to certain behaviour and not to a person.

From here to the correct understanding of what is transmitted is only one step. Communication is essential both in how we send and on what we report it to. We often communicate, but more often we do not convey anything.

In mediation, a mediator may be the person to generate a communication channel between the two sides that reached a deadlock.

Defusing the conflict the resumption of communication leads to a path of dialogue, mutual understanding and correct perception of the two realities, apparently in opposition.

As long as we are willing to accept that it is human to make mistakes and that we can fix a mistake if we just want things to be good for us and for those around us, then we can hope that we will reach a mutually beneficial deal when we get to mediation. This is not about losing something or making compromises. It's all about seeking and finding a way for us to satisfy the personal needs/ interests without infringing the personal needs/ interests of the other.

There is a place under the sun for all of us and we will each have all we want if we are open to see other opportunities, other options to create new opportunities and solutions from which to

choose. Each issue has at least one solution. If we seek to generate more solutions we will have a choice without hurting the one next to us.

Here we talk about the change of mentality, and that it is necessary to have a real scale of values to which we refer to. It isn't too late for either of us to start a change of mentality if we want to live better and in harmony with others. Even if we send these real values to our children we can still say that we left something valuable behind us.

Mahatma Gandhi said: "Let us be the change we want to see in others". Starting with us we will generate positive vibes around us, our community, society, nationwide, the entire planet.

Mediation is the art of communicating change. And simply because you read this article gives me hope that future generations will grow, will grow and evolve physically, mentally, and spiritually.

Start by meditating on what you read and maybe you can find in your life the places to start changing. If you didn't find anything then you should find yourself and then the path to your understanding.

As you grow more you'll be stronger for yourself and for those around you.

I wish you to find the path to peace, harmony and your own balance and as well the one of the others. ■

VALERIA TIDVA (CIUPITU)
Mediator

GHIDUL MEDIATORULUI PROFESIONIST

MEDIEREA FACILITATIVĂ TEHNICA ASCULTĂRII ACTIVE*

*Craiova, Editura Consensus, 2010, ISBN 978-973-88401-3-3
(partea a 5-a)

TEHNICI APLICATE ÎN MEDIERE

Și, pentru că tot am înțeles să șenumăr atitudini de abordare a părților aflate în dispută, o să încerc să prezint o modalitate mai structurată de construire a discuției comune.

Mediatorul, pentru a putea construi o mișcare tipică care poate fi comparată cu dinții unui fierăstrău, și anume oscilația relativ egală între cele două părți, oscilație atât în dialog, în atitudine, cât și în mesajul transmis – ca încărcătură și conținut – pentru a rămâne pe întreaga procedură a medierii imparțial și neutru, tre-

buie să încerce să-și structureze discuția comună în trei etape.

Prima etapă, care are rolul de a imprima o anumită dinamică dialogului, constă într-o combinație de atitudine pozitivă degajată de limbajul paraverbal și nonverbal, cât și de limbajul verbal, însoțită de o prezentare de esență a medierii și a mediatorului.

Scopul acestei prezentări este acela de a dilua starea conflictuală și de a orienta atenția părților către pozițiile de intrare ale acestora.

Deplasează centrul de greutate către mediator și către spațiul medierii, umbrind importanța percepută de părți a problemelor care

THE GUIDEBOOK OF PROFESSIONAL MEDIATOR

FACILITATIVE MEDIATION ACTIVE LISTENING TECHNIQUE*

*Craiova, Consensus Printing House, 2010, ISBN 978-973-88401-3-3
(part 5)

TECHNIQUES APPLIED IN MEDIATION

And, because I decided to enumerate the attitudes the parties approach in a dispute, I will try to present a more structured way of building the common discussion.

The mediator, in order to build a typical movement that can be compared to the jags of a saw, that is the oscillation relatively equal between the two parties, oscillation both in dialogue, attitude and in the message sent – as a load and content – in order to remain impartial and neutral

throughout the procedure of mediation, should try to structure the joint discussion in three stages.

The first stage, which has the role to determine a certain dynamic of dialogue consists of a combination of positive attitude released by the nonverbal and verbal language, together with an essence presentation of the mediation and mediator.

The purpose of this presentation is to dilute the state of conflict and focus the attention of parties on their input positions.

It shifts the center of grav-

conturează disputa.

Prima etapă constituie rampa de lansare a dialogului, realizat cu precădere în **a doua etapă** de părți.

Etapă de mijloc determină pozițiile de intrare ale partenerilor de dialog, poziții bazate pe atitudini afișate, pe dorințe, pe tendințe determinate de atitudinile comportamentale ale partenerului.

În acest segment al procedurii, părțile dezvoltă propriile narațiuni cenzurate de regulă de intervențiile reciproce, rolul mediatorului fiind acela de a canaliza discuția spre aspecte legate de starea de fapt (verificarea realității).

În această etapă intermediară se vor contura relațiile de interdependență dintre părți, relații incompatibile la nivel de percepție.

Mediatorul identifică incompatibilitatea relației, constată deficiențele de comunicare, stabilește puncte de intersecție, dar și de segregare, pozitivează mesajul și preia sarcina descifrării disputei, împingând dialogul spre **a treia etapă**.

Esențială în dezvoltarea și maturizarea procedurii de mediere, a treia etapă realizează o comparare a realității percepută de părți prin sondarea de către mediator a elementelor de identitate socială a părților, structurii emoționale, dar și analiza evoluției individuale.

Scopul mediatorului este acela de a acumula date și informații care pot fi fructificate ulterior prin evidențierea punctelor de confluență.

Percepția părților poate fi identificată raportat la nivelul de informație furnizată, iar compatibilizarea relației de interdependență poate fi inițiată prin simpla furnizare de sume de percepții rezultate și combinate optim de mediator prin pozitivarea mesajului reformulat.

Atitudinea mediatorului va determina părțile să interacționeze, furnizând informații necesare optimizării mesajului.

Cele trei etape pot fi extinse la întreaga procedură de mediere, existând riscul asumat de mediator de a nu sonda în profunzime, realizând o compatibilizare a relației bazată pe atitudini afișate, și nu pe necesități.

Printr-o astfel de atitudine a mediatorului se realizează poziția neutră și imparțială necesară într-o mediere, fiind neglijată importanța confidențialității din discuțiile separate.

Aceasta reprezintă o tehnică de gestionare a discuțiilor comune, necesară mediatorului care, de cele mai multe ori, este prejudiciat de informația factuală în prima parte a procedurii de mediere.

VERIFICAREA REALITĂȚII

O metodă simplă de lucru în timpul discuțiilor comune presupune folosirea reacțiilor partenerilor de dialog pentru a obține un acord asupra adevărurilor acceptate reciproc.

Se obișnuiește ca după înțierea



medierei prin prezentarea declarației de început mediatorul să evite o acutizare a discuțiilor și să grăbească părțile, solicitându-le convorbiri separate.

Unde se poate ajunge?

Plecând de la o bază comună, inițială, în discuțiile separate părțile ajung să-și construiască propria versiune a realității, versiune care nu poate fi controlată, în ceea ce privește percepția comună despre starea de fapt.

Ce face mediatorul în această situație?

Așa cum știm, mediatorul facilitează comunicarea și, pentru că scopul acestuia este să deblocheze canalele de comunicare, se va transforma în vehiculul care transportă mesajul de la o parte la cealaltă.

Consecințe:

Efortul depus de mediator se dublează, eficiența acestuia diminuându-se, riscând să nu mai poată controla datele certe din istoria părților, discuțiile canalizându-se spre stabilirea punctelor comune sau cel puțin necontestate, scopul medierii diluându-se în eforturile uneori gratuite ale mediatorului de a stabili starea de fapt percepută de părți și necontestată.

Tendința firească a părților este aceea de a atrage simpatia mediatorului în timpul convorbirilor separate și atunci creează o stare de fapt care o apreciază ca pozitivă pentru mediator, uitând practic de faptul că momentul discuțiilor comune este imediat următor și se va lavi de atitudinea celui alt care are și el o variantă proprie de poveste percepută din aceeași perspectivă a pozitivării atitudinii mediatorului.

Mediatorul realizează că în timpul dialogului separat se va solicita pentru a lua consimțământul părților, transformând medierea într-o interogare permanentă, de genul: „am înțeles că ... spunea partenerul dumneavoastră mai devreme”, iar reacția să fie de genul: „nu este adevărat... așa cum vă spun eu!

Recomandat

Mediatorul trebuie să folosească discuțiile comune cât mai mult timp cu putință, încercând să stabilească datele comune ale poveștii prin reacțiile de acceptare sau de negare ale părților atunci când celălalt povestește.

Discuțiile comune durează, dar

ity towards the mediator and the mediation space, overshadowing the importance of the problems outlining the dispute perceived by the parties.

The first stage is the launch pad of dialogue, mainly conducted by the parties in the second stage.

The intermediate stage determines the input position of dialogue partners, positions based on the attitudes displayed, on desires, tendencies given by the behavioral attitude of the partner.

In this segment of the procedure, the parties develop their own narrations, usually censored by mutual interventions, when the mediator's role is to channel the discussion towards issues related to the facts (reality check).

In this intermediate stage, there will be outlined interdependencies between parties, incompatible relationship at level perception.

The mediator identifies incompatibilities of the relationship, observes communication deficiencies, determines both points of intersection and segregation, makes the message positive and takes over the task of deciphering the dispute, pushing the dialogue to the third stage.

Essential in the development and maturation of mediation, the third stage provides a comparison of reality perceived by the parties, through the mediator's survey of parties' social identity elements, emotional structure and analysis of the individual progress.

The mediator's purpose is to accumulate data and information that may be turned into benefits later on, by highlighting points of confluence.

The parties' perception can be identified in relation with the information provided, and compatibilization of interdependence relationship can be initiated by simply providing a sum of resulting perceptions, optimally combined by the mediator by rephrasing the message and making it positive.

The mediator's attitude will make the parties interact, providing necessary information to optimize the message.

The three stages can be extended to the whole procedure of mediation, with the risk taken by the mediator not to probe in depth, creating a compatibilization of

relationship based on attitudes displayed, and not on needs.

Through this attitude can the mediator have the neutral and impartial position in mediation, neglecting the importance of privacy in separate discussions.

This is a management technique for joint discussion, necessary to mediators, who, most times, are missing the factual information in the first part of mediation.

REALITY CHECK

A simple working method during joint discussions involves using the reactions of dialogue partners to achieve mutual agreement on accepted truths.

Usually, after initiating mediation by delivering the opening statements, the mediator tries to avoid overheating discussions and rush the parties, asking them for separate conversation.

Where can it get?

Starting from initial, common ground, in separate discussions parties come to build their own version of reality, version that cannot be controlled in terms of common perception about the state of facts.

What does the mediator do in this situation?

As we know, the mediator facilitates communication, and because his/her purpose is to unblock the channels of communication, he/she will become a vehicle carrying the message from one party to another.

Consequences:

Mediator's effort doubles, his/her efficiency decreases, risking being unable to manage certain data in the history of parties, channeling discussions towards establishing common or at least unchallenged points, the mediation's purpose diluting into the efforts, sometimes useless, of the mediator to establish the state of facts perceived by the parties and not contested.

Natural tendency of the parties is to attract the sympathy of the mediator in separate talks and then they create a state of facts that is considered positive for the mediator, practically forgetting that the moment of joint discussions is following immediately and will confront the other's attitude, who has his own variant of the story seen from the same perspective, namely making the mediator's attitude positive.

The mediator realizes that, during the separate dialogue, he/she will be required to take consent of the parties, transforming mediation into a continuous query, such as: "I understand that ... your partner said earlier ", and the reaction would be something like this: "not true ... as I say!"

Recommended

The mediator must use joint discussions as long as possible, trying to establish common data

confruntarea părților ușurează munca mediatorului în ceea ce privește percepția părților despre realitatea acestora.

Nu uită să obțină acordul acestora pentru fiecare etapă, nu întotdeauna un acord pe puncte comune doar pe percepții.

Rezultat

Discuțiile separate au o durată mult diminuată, fiind necesare doar pentru o analiză amănunțită a elementelor care nu pot depăși sfera confidențialității.

Concluzie

Atitudinea de control reciproc prin sancționarea percepțiilor diferite de către părți echivalează cu verificarea realității percepute, și nu neapărat certe.

CONSTRUIREA ÎNCREDERII

Încrederea reprezintă, poate, cea mai importantă trăsătură a procedurii de mediere.

Încrederea trebuie analizată sub două planuri, încrederea mediatorului în persoana sa și încrederea părților în persoana mediatorului și implicit în procedura medierii.

Ce trebuie să facă un mediator pentru a avea încredere în propria persoană?

Trebuie să îmbine optim cele trei elemente ale limbajului: verbal, nonverbal, paraverbal.

Primul contact cu părțile este determinant în atitudinile viitoare ale acestora ca rezultat al primei impresii tradusă în contactul vizual al primelor cinci secunde.

Atitudinea optimistă este generată de modul de primire al părților, cât și de salutul și prezentarea acestora.

În declarația de început, mesajul trebuie să fie clar și bine structurat astfel încât acesta să ajungă la părți fără a fi filtrat și interpretat de acestea, iar poziția mediatorului trebuie să fie una deschisă, care invită părțile la dialog.

Ce trebuie să facă mediatorul pentru a construi încrederea părților în persoana sa?

Ca în orice alt domeniu unde persoana este prioritară mesajului, și în mediere funcționează mimetismul.

Părțile vor împrumuta din atitudinea mediatorului și, pe măsură ce acesta își va dezvolta declarația introductivă, atenția va fi capacitatea de conținutul mesajului exprimat prin mijloacele de comunicare enunțate anterior.

Încrederea mediatorului este sporită de gradul de empatie pe care-l arată părților, favorizând deschiderea acestora spre o comunicare efectivă.

Atitudinea de „vă înțeleg... dar nu înseamnă că vă și aprob” reprezintă un mijloc de acumulare de argumente potrivit percepției personale ale părților, argumente care ulterior reiterate vor mări gradul de încredere al acestora în persoana mediatorului.

Atenția mediatorului poate fi

subliniată și de dorința acestuia de a relua informațiile primite, redând fidel datele comunicate de părți, dar filtrate prin abilitatea dobândită, reformulând în ceea ce privește modalitatea de transmitere a mesajului.

Construirea încrederii reprezintă un mijloc de gestionare a medierii, dobândirea acesteia fiind esențială în demararea procedurii în sine.

TEHNICA REFORMULĂRII

Medierea se bazează în mare parte pe comunicare și, pe cale de consecință, mediatorul trebuie să folosească reformularea în vederea pozitivării mesajului transmis.

De foarte multe ori mediatorul are tendința de a se transforma în canalul de comunicare dintre cei doi subiecți ai procedurii, uitând faptul că acesta există, dar a suferit distorsiuni datorate deficienței în traducerea mesajului și în interpretarea lui.

Părțile mizează pe reacția mediatorului, considerându-l barometrul atitudinilor acestora.

Pozițiile sunt întărite de reacția mediatorului, reformularea mesajului și transmiterea acestuia fiind eficient în facilitarea progresului în direcția optimizării relației de interdependență.

Neutralizarea mesajului și pozitivarea acestuia asigură mediatorului poziția neutră și imparțială, aspect care îmbunătățește comunicarea în procedura medierii.

Dacă mediatorul ar încerca conținutul mesajului cu elemente emoționale sau argumente poziționale, părțile își vor configura pozițiile de intrare folosind și atitudinea mediatorului pentru a justifica cererile, comunicarea fiind preluată de mediator, iar direcțiile de deplasare spre înțelegere se construiesc prin efortul mediatorului, fiind neglijate nevoile.

Scopul reformulării constă în depersonalizarea mesajului, fără a fi golit de conținut, pentru a putea fi prelucrat de partea care îl primește în vederea formulării răspunsului.

Încărcătura emoțională constituie balastul care îngreunează interpretarea mesajului, asigurând un răspuns la fel de denaturat ca și conținut.

În mediere se face deplasarea din zona determinantă a formei în zona de interes a conținutului, valorificând substanța mesajului și nu reacția părților la pozițiile afișate.

Cum reformulăm?

Identificăm inițial zonele de convergență ale atitudinilor celor două părți, starea de fapt necontestată de acestea, folosim un cod de interpretare îmbrățișat de ambele, acordăm valoarea solicitată, ulterior identificăm zonele de dispută care urmează a fi clarificate, acestea din urmă fiind neutralizate prin limbaj, încercăm să construim o zonă de așteptare comună în ceea ce privește rezolvarea impasului.

of the story by accepting or denying reactions of the parties when the other one talks.

Joint discussions take time, but confrontation of parties eases the mediator's work in relation to the parties' perceptions regarding their reality.

He/she does not forget to obtain their consent for each stage, not always agreement on common points, but only on perceptions.

Result

Separate discussions have a more diminished duration, being necessary only for a thorough analysis of items that cannot go beyond confidentiality.

Conclusion

The attitude of mutual control by sanctioning different perceptions by the parties equals with the verification of perceived reality, and not necessarily certain reality.

BUILDING TRUST

Trust is perhaps the most important feature of mediation.

Trust must be analyzed under two plans, mediator's trust in him/herself and the parties' trust in mediator and implicitly in the mediation procedure.

What should a mediator do to trust him/herself?

He/she should combine the three elements of language optimally: verbal, nonverbal, paraverbal.

The first contact with the parties is crucial to their future attitudes, given the first impression translated into visual contact of the first five seconds.

Optimistic attitude is generated by the welcoming of the parties and the greeting and their presentation.

In the opening statement, the message must be clear and well structured so that it reaches the parties without being filtered and interpreted by them, and the mediator's position should be open, inviting the parties to the dialogue.

What should the mediator do to build parties' confidence in his/her person?

As in any other area where the person is primary to message, mimicry functions in mediation as well.

Parties will borrow from the mediator's attitude, and as he/she develops the opening statement, the attention will focus on the content of the message expressed through the communications means listed above.

The mediator's trust is increased by the degree of empathy showed to parties, encouraging them to have an effective communication.

An attitude such as "I understand you... but it does not mean I agree with you" represents a means of accumulating arguments according to parties' personal perception, arguments that later on will enhance their confidence in the person of the mediator.

Mediator's attention can be also highlighted by his/her desire to resume the information received, giving back the data communicated by the parties accurately, but filtered by the ability gained, reformulating the way in which the message is delivered.

Building trust is a way of managing mediation and acquiring it is essential in starting the procedure itself.

Rephrasing technique

Mediation is heavily based on communication and, consequently, the mediator must use rephrasing to make the message positive.

Often the mediator tends to turn him/herself into the channel of communication between the two subjects of the process, forgetting that it actually exists, but suffered distortion due to deficiency in translating and interpreting his message.

Parties rely on the mediator's reaction, considering it their attitude barometer.

Positions are strengthened by the mediator's reaction, rephrasing the message and its transmission being effective in facilitating progress towards optimization of the interdependence relationship.

Making the message neutral and positive provides a neutral and impartial position for the mediator, an aspect that improves communication in mediation procedure.

If the mediator charged the content of the message with emotional elements or positional arguments, the parties would set their input positions also using the mediator's attitude to justify their claims, communication being taken over by the mediator, and the directions towards an agreement is built through the efforts of the mediator, while neglecting the needs.

The goal of rephrasing is to depersonalize the message, without emptying its content, in order to be processed by the party that receives it to formulate an answer.

Emotional load is the ballast hampering the interpretation of the message, providing an answer whose content is distorted.

In mediation, a movement takes place from the determining area of form into the interest area of content, turning into benefit the substance of the message and not valuing the reaction of parties to positions displayed.

How do we rephrase?

Initially, we identify the convergence area of both parties' attitudes, the state of facts not challenged by them, we use a code of interpretation embraced by both, we grant the value requested, then we identify areas of disagreement which will be clarified, the latter being neutralized by language, we try to build a common waiting area in order to solve the impasse.

Cum depersonalizăm?

Mesajul transmis este plin de percepții personale pe care mediatorul încearcă să le înlăture prin raportarea la aspectele evidente pentru care părțile au consimțit să le accepte, sau clarificând stări de fapt care sunt confuze prin lipsa unui cod de interpretare.

Mediatorul încearcă să identifice elementele care în reprezentarea părților constituie puncte de convergență care nu trebuie clarificate solicitând consimțământul acestora pentru explicarea acțiunilor viitoare prin trimiterea la acestea.

Mediatorul construiește un mesaj care în final va fi comun, reacția părților fiind pozitivă în ceea ce privește interpretarea acestuia.

Scopul

Neutralizarea mesajului ajută părțile, facilitând comunicarea, acestea acceptând pozițiile reciproce pe care le-au adoptat, rolul mediatorului rezumându-se la compatibilizarea nevoilor prin asistarea negocierii din acel moment.

TEHNICA BRAINSTORMING

Stabilirea problemei/problemelor

Este importantă stabilirea problemei/problemelor, acestea trebuie să fie clare și nu complexe. Dacă problema este complexă, mediatorul ar trebui s-o împartă pe componente.

Proces

Părțile care au o idee sunt sfătuite s-o noteze și s-o prezinte.

Mediatorul ar trebui să numere ideile și să încerce să le mărească numărul. De exemplu: „Avem 4 idei, haideți să le facem 5!”

Mediatorul ar trebui să repete ideea prin cuvintele autorului, astfel încât să i se recunoască meritul acestuia sau să încurajeze ideea originală.

În cazul mai multor idei care survin în același timp, cel care are ideea cea mai asociată are prioritate.

În timpul întrunirilor de brainstorming este descurajată aprecierea ideilor, deoarece aceasta poate inhiba participanții și poate reduce efectul celor patru reguli de bază, mai ales generarea de idei neobișnuite.

Evaluare

Brainstorming-ul nu este doar un generator de idei pentru alții, de obicei grupul va evalua și selecta singur ideea finală.

Soluția nu ar trebui să necesite aptitudini pe care părțile nu le au sau nu le pot obține.

Dacă sunt necesare resurse sau aptitudini suplimentare, atunci obținerea lor ar trebui să facă parte din prima parte a soluției.

Trebuie să existe o metodă de a măsura progresul și succesul.

Pașii trebuie să fie clari tuturor și treburile distribuite astfel încât fiecare să aibă un rol important.

La procesul de luare a deciziilor trebuie să participe toți, astfel încât efortul să fie coordonat spre scopul stabilit.

Ar trebui menținut interesul participanților astfel încât aceștia

să-și continue eforturile depuse.

Varianta finală este generată de diversitatea de opțiuni prezentate și lipsite de cenzura mediatorului.

TEHNICA FORMULĂRII ÎNTREBĂRILOR

Tendința firească a oamenilor în vorbirea curentă constă în a insera în întrebarea formulată și a răspunsului așteptat, tehnica bazată în special pe raționamentul deductiv al interlocutorului.

Construcțiile raționale, logice sunt eficiente în situațiile în care, de regulă, se dorește o temporizare a comunicării prin arderea unor etape de explicare a concluziilor rezultate.

În mediere, plecând de la principiile acesteia, și anume neutralitatea și imparțialitatea, mediatorul, persoana care nu emite judecăți, solicită părțile în a construi raționamente logice din perspectiva acestora, sursa de argumentare fiind chiar percepția participanților la procedură.

Întrebările care solicită un răspuns narativ, descriptiv, sunt formulate din perspectiva celui care așteaptă șirul argumentației raționale a părții care se exprimă, simpla intervenție a mediatorului în exprimarea unui raționament având efect în schimbarea percepției părții și modificarea la nivelul percepției acesteia.

Se recomandă ca întrebările să conțină doar mesajul interogativ fără componenta deductivă a mediatorului.

Ex. Să înțeleg că hainele dumneavoastră erau groase și închise la culoare pentru că era noapte și se facuse frig?

Răspuns:

Nu, dar dacă stau să mă gândesc da, se lăsase frigul!

Mediatorul a apelat la percepția sa și a dedus că hainele acestuia erau așa pentru că era noapte și, evident, noaptea este posibil ca temperatura să scadă.

Reformulată:

Erați în haine groase și închise la culoare pentru că...?

Răspuns:

Am rămas îmbrăcat așa pentru că veneam dintr-o mică excursie de la munte, iar soția a observat că nu aveam pâine în casă și m-a trimis să cumpăr.

În ambele situații sunt vehiculate aceleași informații în mesajul transmis de mediator, dar rezultatul este în mod radical diferit.

Partea a deplasat decizia argumentației în zona mediatorului, percepția acesteia fiind deformată de mesajul conținut în întrebarea formulată. ■

—continuarea în numărul următor—

MUGUR MITROI

Presedinte UCMR,
membru al Consiliului de
Mediere din Romania

How we depersonalize?

The message sent is full of personal perceptions mediator tries to remove by relating to the obvious aspects that the parties have agreed to accept, or clarifying the status quo that is confusing, through the lack of an interpretation code.

The mediator tries to identify the elements which, in parties' representation, are points of convergence that do not need to be clarified, asking for their consent to explain the future actions by reference to them.

The mediator builds a message which will eventually be common, the parties' reaction being positive regarding its interpretation.

The purpose

Message neutralization helps the parties, facilitating communication, accepting mutual positions they have adopted, the role of mediator being confined to the compatibilization of needs by assisting the negotiation at the time.

BRAINSTORMING TECHNIQUE

Setting problem/problems

It is important to determine the problem / problems, they must be clear and not complex. If the problem is complex, the mediator would have to split it into parts.

Process

Parties that have an idea are advised to note it down and present it.

The mediator should count the ideas and try to increase their number. For example: "We have four ideas, let's make it five!"

The mediator should repeat the idea in the words of the author, in order to be recognized his/her merit and to encourage the original idea.

If several ideas occur at the same time, the one that has the most associated idea prevails.

During brainstorming meetings, the appreciation of ideas is discouraged, because it may inhibit the participants and can reduce the four basic rules, especially the generation of unusual ideas.

Evaluation

Brainstorming is not just a generator of ideas for others, usually the group will evaluate and select by itself the final idea.

The solution should not require skills that the parties do not have or cannot get.

If additional resources or skills are needed, then getting them should belong to the first part of the solution.

There must be a way to measure progress and success.

Steps must be clear to all and work distributed so that everyone has an important role.

The decision making process must involve all, so that effort is coordinated to the intended purpose.

The interest of the participants should be maintained, so that they continue their efforts.

The final version is generated by the diversity of options presented without censorship from the mediator.

ASKING THE QUESTION TECHNIQUE

Natural tendency of people in everyday speech is to insert in the question asked and the expected response, a technique based especially on deductive reasoning of the interlocutor.

Rational, logical constructions are effective in situations where, usually, there is a wish to temporize communication by combusting some stages explaining the resulting conclusions.

In mediation, based on its principles, namely neutrality and impartiality, the mediator, someone who does not make judgments, requires the parties to build logical reasoning from their perspective, the source of argument being precisely the perception of participants in the proceedings.

Questions requiring a narrative, descriptive response, are formulated from the perspective of the person waiting for the string of rational argument presented by the party speaking, the simple intervention of the mediator in expressing an argument having effect in changing the perception of the party and modification in its perception.

It is recommended that questions should contain only the interrogative message, without the deductive component of the mediator.

For instance:

So I understand that your clothes were thick and dark because it was night and cold?

Answer:

No, but if I do think about it yes, it was cold!

The mediator turned to his/her perception and concluded that his clothes were so because it was night and, of course, during the night temperature may fall.

Rephrased:

Were you wearing thick and dark clothes because ...?

Answer: I was dressed like this because I was returning from a short trip to the mountain, and my wife noticed we had no bread in the house and sent me to buy some.

In both situations, the same information appear in the message sent by the mediator, but the result is radically different.

The party moved the argument decision in the mediator's area, its perception being distorted by the message contained in the question asked. ■

—to be continued—

MUGUR MITROI

President of UCMR,
member in the Mediation Council
of Romania

portalmediere.ro

Portal web dedicat promovării gratuite a birourilor individuale și a asociațiilor profesionale de mediatori, constituind o bază de date în domeniul atât pentru profesioniștii ADR, cât și pentru publicul larg.

- Despre mediere
- Modele de acte birou mediator
- Dictionar
- Inscrisoare gratuita a birourilor de mediatori
- Articole
- Legislatie
- Birouri de informare gratuita
- Stiri

Web portal dedicated to free promotion of individual offices and associations of mediators, becoming a data base in the field both for ADR professionals but also for the wide audience.

- About mediation
- Mediator offices documentation
- Dictionary
- Free enrolment on mediator offices
- Articles
- Legislation
- Free information offices
- News

www.portalmediere.ro
office@portalmediere.ro

mediere



Website dedicat demonstrațiilor practice și emisiunilor TV despre metodele ADR.
Website dedicated to practical demonstrations and TV shows on ADR methods.

www.medieretv.ro
office@medieretv.ro



formare în mediere mugur mitroi

„Traditional litigation is a mistake that must be corrected... For some disputes trials will be the only means, but for many claims trials by adversarial contest must in time go the way of the ancient trial by battle and blood. Our system is too costly, too painful, too destructive, too inefficient for really civilized people.” Chief Justice Warren E. Burger, (Ret.)

U.S. Supreme Court

BIROU DE MEDIATOR MUGUR MITROI

Adresa: București, sector 1
Telefon: +40(75)3.103.613
mugurmi@yahoo.com

BIROU DE MEDIATOR MĂDĂLINA CALCAN

Adresa: București, sector 1
Telefon: +40(72)2.239.261
madalina.calcan@yahoo.com

Practica a medierii în toate tipurile de conflicte, cu **expertiza** de abordare fie individual, fie ca echipă.

Know-how și competența necesare abordării unei vaste tipologii de conflicte care cuprinde **domeniul litigiilor în instanța (civil, comercial, insolvența, familie, penal, asigurări s.a.m.d.)** anterior, în timpul și ulterior apelării la instanța de judecată, dar și **domeniul gestionării disputelor ne-litigioase și a blocajelor în managementul conflictelor (deal mediation, settlement counsel s.a.m.d.)**, procedura medierii fiind preferată de părți, persoane și instituții pe care complexitatea relațiilor sociale și economice îi plasează la un moment dat în situații adversariale diverse.

Existența pe piața românească a fost marcată de implicarea în mai multe proiecte majore ce au obținut recunoașterea în domeniul ADR din România și internațional, precum și consolidarea poziției în topul celor mai performante servicii de mediere din țară, prin asistența de cea mai înaltă calitate acordată unor companii și grupuri repute din România.



formare în mediere mugur mitroi

„Traditional litigation is a mistake that must be corrected... For some disputes trials will be the only means, but for many claims trials by adversarial contest must in time go the way of the ancient trial by battle and blood. Our system is too costly, too painful, too destructive, too inefficient for really civilized people.” Chief Justice Warren E. Burger, (Ret.)

U.S. Supreme Court

BIROU DE MEDIATOR MUGUR MITROI

Adresa: București, sector 1
Telefon: +40(75)3.103.613
mugurmi@yahoo.com

BIROU DE MEDIATOR MĂDĂLINA CALCAN

Adresa: București, sector 1
Telefon: +40(72)2.239.261
madalina.calcan@yahoo.com

Mediation practice in all types of conflicts, with **expertise** in individual or team approach.

Know-how and necessary competence to approach a wide typology of conflicts, comprising: **court litigations (civil, commercial, insolvency, family, criminal, insurances and so on)**, before, during and after the resort to a court, but also **the management of non-litigious disputes and blockages in conflict management (deal mediation, settlement counsel etc.)**, the mediation procedure being preferred by parties, persons and institutions that the complexity of social and economic relations place them in different opposing positions, at a certain point in time.

The existence on the Romanian market has been marked by the involvement in several major projects, which obtained recognition in ADR area in Romania and internationally, as well as consolidation of the position in top of the most performing mediation services in the country, due to the best qualitative assistance delivered to notorious companies and groups in Romania.



CENTRUL de MEDIERE



LISTA MEMBRILOR CENTRULUI DE MEDIERE CONSTANȚA

ALDEA ELENA-LILIANA

Constanța, bdul I.C. Bratianu nr. 61bis ap. D1
0742-222303
lili.aldea@yahoo.com

APTULA REVAISE

Constanța, str. Biruintei nr. 96
0723-835657
revy2006@yahoo.com

BOGDAN ADRIANA-GEORGETA

Constanța, Str Oltului nr 25
0745-924804
bogdanadrianage@yahoo.com

BRATU DANIEL-DUMITRU

Constanța, bdul Al. Lapusneanu nr. 72, bl. LE19 sc. A
ap. 3, parter
0723-627639
notarbratudanieldumitru@yahoo.com

CEALERA DANIELA

Constanța, str. Avram Iancu nr. 29B,
0722-679977
danielacealera@xnet.ro

CHIVULESCU CRISTINA

Constanța, str. Traian nr. 34 bl. B3 sc. A ap. 5
0756-057322
office@mediator-chivulescu.com

ENACHE LUCIAN MARIAN

Constanța, str. Constantin Bratescu nr. 11
0744-586292
euroconsultingcta@yahoo.com

FRUNZA LIDIA

Constanța, bdul I.C. Bratianu nr. 61bis ap. D1
0734-744444
lidiafrunza@yahoo.com

FUDULEA MARIANA

Tulcea, str. Grigore Antipa nr. 10
0727-380968
fuduleamariana@yahoo.com

IACOB ANCA

Constanța, str. Soveja nr. 53 bl. I4 sc. C ap. 22 parter
0721-207575
ancaiacob30@gmail.com

MANOLACHE RODICA

Constanța, str. Docherilor nr. 8
0744-566085
mediatorconstanta@yahoo.com

MIRCEOIU RALUCA EUGENIA

Constanța, str. Soveja nr. 91 bl. DR26 sc. C ap. 49
0742-134080
ralucamirceoiu@yahoo.com

MITU MARIN

Mangalia, str. Green Port nr. 36A
0743-337357
marinmitu55@gmail.com

MOMESCU DAN-MIHAEL

Constanța, str. Dumbrava Rosie nr. 92
Mangalia, str. Green Port nr. 36A
Poarta Alba, str. Rasaritului nr. 10
0729-218224
dmomescu@hotmail.com
www.medieredan.ro

MUNTEAN STELUTA-MARIA

Constanța, Str. Mitropolit Veniamin Costache nr. 55
0722-991488
stelutamunteanbm@gmail.com

NEDELCU CRISTINA

Constanța, str. Zorelelor nr. 14B
0729-223853
cristina.nedelcu@delfinus.ro
www.delfinus.ro

PARIS DANIELA

Constanța, bdul I.C. Bratianu nr. 61bis ap. D1
0722-658573
paris_daniela@yahoo.com

SABAREANU ALINA MARINELA

Constanța, str. Constantin Bratescu nr. 11
0745-152701
alinasabareanu@yahoo.com

SIMIONOV SILVIA

Tulcea, Str. Podgoriilor, nr. 7, bl. G, sc. C, et. 2, ap. 8
0724-265092
silviasimionov@yahoo.com

STAIU LOREDANA

Constanța, str. Biruintei nr. 96
0721-151217
loredana_staiu@yahoo.com

TOCITU SIMONA

Constanța, bdul Nicolae Iorga nr. 91A
Punct de lucru: Bd. Mamaia nr 34 bl LV3 ap 3 Constanța
0728-967132
simona.tocitu@yahoo.com

VRANCEANU CLAUDIA

Constanța, Bld. Tomis, nr. 307, bl. 8B, sc. A, et. 7, ap. 30,
0726-796005
claudiavranceanu@gmail.com

BIRSU MONICA

Constanța, Str Traian nr 26 bl B5 sc A ap 7 et 1
0744-781352
birsumonica@yahoo.com

CONDULET MARINELA ROXANA

Ovidiu, Sos Nationala nr 68
0723-599697
condoletza_mary@yahoo.com

BURADA ELENA

Murighiol, Str Soarelui nr 26 jud Tulcea
0740-487101
buradaelena@gmail.com

POH FLORENTINA

Tulcea, Str Albatros nr 6 bl C7 ap 3
0721-297370
poh_florentina2006@yahoo.com

ION BUJGOI

Constanța, Bd Al Lapusneanu nr 1
0241-633040
bujgoi44@yahoo.com

CILIA MADALINA

Constanța, Str Doinei nr 2 et 2
0752-120689
ciliacmadalina@yahoo.com

ALEXANDRU CRISTINA MONICA

Bd. Tomis, nr 146, bl TD3A, sc A, et 2, ap 6, Constanța, jud.
Constanța
0728-991992
monika_alexandru@yahoo.com

OVANESIAN FELICIA

Constanța, Str Grozesti nr 82
0722-616618
av.ovanesian@gmail.com

OANA AMELIA

Constanța, Str Traian nr 30
0724-443074
ami_oana@yahoo.com

DINU MARIA

Tulcea, Str Pacii 110
0726-344367
dorudinu62@yahoo.com

MIHALACHE DANA BEATRICE

Constanța, Bd Tomis 231; punct de lucru – Bd. Tomis
nr. 46 et. 1 cam. 11
0730-135185
danabeatrice2003@yahoo.com

STERCU ITA

Constanța, Str. Ion Andreescu nr 29, bl. ST4, sc. B, ap. 46
0743-907877
stercu_ita@yahoo.com

CRISTIANA OUAKRIM

Tulcea, Str Pacii nr 3
0748-812798
couakrimum@yahoo.com

GHIMPAU MIRCEA

Constanța, Str BP Hasdeu nr 98
0766-462465
ghimpau.mircea@yahoo.com

BUCUR IOAN

Constanța, Al. Garofitei nr 5
0723-513613
ioan.bucur@yahoo.com

MEMET ANA-MARIA

Constanța, Str. Dragoslavele nr 2A
0722-559444
mariamemet@yahoo.fr

SOVAILA RODICA

Tulcea, Str. Babadag, nr 140
Punct de lucru: Constanța, Bd Lapusneanu nr 93
0722-558261
av.rodicasovaila@yahoo.com

IONEL MIHAIL COSMIN

Constanța, Bd Lapusneanu nr 93
0723-002434
cosmin.ionel@gmail.com

HAGEA CRISTIAN-ADI

Constanța, Al Berzei nr 4
0726-225001
hagea_cristian@yahoo.com

CARP IONELA

Tulcea, str. Isacsei, nr.31
0752-028775
ionelacarp@yahoo.com

GURAHAN NELU

Constanța, str. Ion Andreescu nr. 52B
0723-452452
nelugurahan@yahoo.com

CIOCAN PETRUTA

Cernavoda, str. Energiei nr. 26
0724-450061
petrutaciocan@yahoo.com

MANEA-VECHIU CRISTIAN

Eforie Sud, str. Independentei nr. 11
0724-414251
mediatormaneavechiiu@gmail.com

GAVAN CAMELIA-DENISA

Constanța, str. Razboieni nr. 77B
0721-218264
denisa_gavan@yahoo.com

BURHALA MONICA

Constanța, str. Dionisie cel Mic nr. 32
0723-155857
burhalamonica@yahoo.ro

ALEXE ADRIAN-GHEORGHE

Constanța, str. Calafatului nr. 10
0722-369280
aalexer@ma.ro



LISTA MEMBRILOR CENTRULUI DE MEDIERE BUZĂU

Acu Lucica

Buzău, str. Bistriței, bl. 3, parter
0722.79.55.48.
luci_althea@yahoo.com

Agache Daniela

Buzău, str. Tunel, nr. 5
0723.29.76.19
agache.dana@yahoo.ro

Avram Mihai

Buzău, Bd. Nicolae Balcescu nr. 37
0744.65.88.52, 0731.00.00.12
fax: 0238.71.96.92
mihai.avraam@yahoo.com

Bădulescu Dorin Valeriu

Buzău, Str. Unirii, bl. 13AB, parter
0722.77.29.16, fax: 0238.72.79.52
dorinbadulescu@yahoo.com

Bădulescu Alina

Buzău, Bd. Unirii, bl. 13AB, parter
0722.57.50.83, fax: 0238.72.79.52
alibadulescu@yahoo.com

Bădulescu Andrei Marian

Buzău, Bd. Unirii, bl. 13D, et. 6, ap. 36
0724.27.86.76, fax: 0338.10.34.41
andremarianbadulescu@yahoo.com

Baieș Florentina

Buzău, Str. Decebal, nr. 4, jud. Buzău
0744.91.89.65, fax: 0238.72.21.44
florentinabaies@yahoo.com

Brațu Andreea-Elena

Buzău, str. Unirii, Bl. S2, sc. B, et. 7, ap. 21
0751.20.42.15
andreeaelenab@yahoo.com

Burada Marcela

Str. Unirii, bl. B1, parter., Buzău, jud. Buzău
0238.421.612, 0744.646.964
buradamarcela@yahoo.com

Burlacu Tanța-Liliana

Str. Căeți, nr. 4A, Râmnicu Sărat, jud. Buzău
0764.704.529
avocantantaburlacu@yahoo.com

Calcan Mădălina-Angelica

Str. Prieteniei, bl. 23, sc. A, et. 1, ap. 6,
Buzău, jud. Buzău
0722.239.261
madalina.calcan@yahoo.com
www.fmm.ro

Cismaru Maria

Bld. N. Bălcescu, nr. 2, cam 113, Buzău,
jud. Buzău
0766.375.102
maria51bz@yahoo.com

Constantin Elena

Str. Dinicu Golescu, nr. 72, Buzău, jud. Buzău
0743.830.388, 0762.648.644
elenaconstantin77@gmail.com

Constantinescu Roxana Cătălina

Buzău, str. Ostrovului, nr. 7 bis, bl. 1A,
sc. B, et. 1, ap. 5
0744.79.67.77, fax: 0233.71.12.87
avroxconst@yahoo.com

Costache Gabriela

Buzău, Str. Col. Ion Buzoianu, nr. 59
0722.51.03.60, fax: 0238.72.35.37
gabrielan_ro@yahoo.com

Costin Adela – Cătălina

Buzău, Str. Decebal nr. 4
0744.24.16.46, fax: 0238.72.45.89
costinadela@yahoo.com

Costea Monica

Str. D. Filipescu, nr. 2, Buzău
0724.958.181
costea_monik@yahoo.com

Deliu Ion

Buzău, Str. Brosteni, bl. G5, ap. 1
0744.81.50.31; fax: 0338.10.75.97
iondeliu15@yahoo.com

Danilescu Gabriela Laura

Râmnicu-Sarat, str. Topliceni, bl. 17A,
ap. 11, jud. Buzău
0722363488; fax: 0338.56.83.10
danilescu.laura@yahoo.com

Dinu Vasile

Bd. Unirii, bl. 02, et. 4, ap. 13., Buzău
0763.078.977, fax: 0238.722.308
office@mediatorprofesionist.ro

Dobref Daniel Mihai

Buzău, Str. Colonel Buzoianu nr. 48bis.
0728.02.19.36; 0749619272
fax: 0238.72.35.37
dobrefdaniel@yahoo.com

Dragnea Anda-Camelia

Bd. Unirii, bl. 5B, parter, Buzău
0238.710.111
anda_dragnea@yahoo.com

Drăgușin Raluca-Dana

Str. Tudor Vladimirescu, bl. 3A, et. 10,
ap. 39, Buzău
0753.019.719
raluca_dragusin_bz@yahoo.com

Dumitrache Gheorghe

Sat Chiojdu, Com. Chiojdu, jud. Buzău
0744.33.37.66
dumitrachegeorge07@yahoo.com

Dumitru Aneta

Buzău, Cart. Episcopiei, bl. A1, et. 4, ap. 17
0723.30.12.35; 0238.43.85.44
daneta45@yahoo.com

Eremia Ruxandra – Maria

Buzău, str. Alexandru Marghiloman, nr. 61
0723.13.78.33, fax: 0338.10.49.93
av_eremia@hotmail.com

Eremia Cătălin

Buzău, str. A. Marghiloman, nr. 61
0723.87.96.60, fax: 0338.10.49.93
erc_agriservice@yahoo.com

Gagu Emilia

Buzău, B-dul. Nicolae Bălcescu, nr. 18
0745.04.64.40; 0238.71.25.23
gagu.emilia@yahoo.com

Hogea Ramona Steliana

Buzău, Bd. 1 Decembrie 1918, bl. 2A,
et. 7, ap. 22, 0724.85.04.43
ramonahogea@yahoo.com

Ilie Nicolae

Str. Libertății, nr. 13, Buzău
0735.175.833, fax: 0238.726.727
ilienicolae15@yahoo.com

Lipan Diana – Mihaela

Buzău, Bd. 1 Decembrie, bl. 3B, et. 8, ap. 44
0722.65.78.33
cabinetmediere@yahoo.com

Marin Roxana-Liliana

Str. Cetatea Histria, nr. 10, bl. A2, sc. E,
et. 1, ap. 66, sector 6, București
021.725.23.51, 0740.196.996
roxanamarin@mediationoffice.ro;
roxanalilianamarin@gmail.com

Moise Mariana

Buzău, Str. Mesteacănului, nr. 2A
0723.55.82.99
moisemariana60@yahoo.com

Murea Camelia

Buzău, Cartier Broșteni, bl. D6, sc. A,
ap. 3
0745.03.11.33; fax: 0238.72.20.81
camelia.murea@yahoo.com

Năstase Gheorghe

Bd. Unirii, bl. 21AB, et. 5, ap. 24, Buzău
0745.534.109
ghenastase@yahoo.com

Oancea Marian

Buzău, Bd. Unirii, bl. 13D, ap. 14
0726.69.58.20; fax: 0238.71.27.36
lex08jus@yahoo.com

Olaru Vasile

Buzău, Bd. Unirii, bl. 4, et. 6, ap. 25
0727.50.07.82
vali_olaru@yahoo.com

Păsoi George – Calin

Buzău, Str. Beldiceanu nr. 18
0724.30.18.14; fax: 0238.72.34.77
evex.sri@gmail.com

Petrescu Ionel-Ionut

Bd. 1 Decembrie 1918, bl. D3, et. 1, ap. 4,
Râmnicu Sărat, jud. Buzău
0238.560.551, 0763.188.693
cabmediatorpetrescu@yahoo.com

Podaru Camelia

Buzău, Str. C. Negruzzi Nr. 7
Tel. 0740.04.00.07; fax 0238.72.23.08
camelia.podaru@yahoo.com

Popa Mirela-Maria

Buzău, Cart. Orizont, str. Nicu Constanti-
nescu, nr. 188
0748.26.52.55; fax: 0238.43.90.32
avocat.popa@yahoo.com

Preda Gabriela

Buzău, Bd. Unirii, Bl. 3B, et. 6, ap. 27
0722.42.64.05
gabypreda2007@gmail.com

Radu Liviu-Dănuț

Str. Alexandru Ioan Cuza, bl. 20, ap. 3.,
Râmnicu Sărat, jud. Buzău
0722.218.097
raduliviuadanut@yahoo.com

Rotaru Mioara

Str. Obor, bl. B9, sc. A, ap. 1, parter, Buzău
0238.711.838, 0745.028.632
epco_expert@clicknet.ro

Rotaru Nicu

Str. Obor, bl. 9, sc. A, ap. 1, parter, Buzău
0238.711.838, 0744.318.804
epco_expert@clicknet.ro

Sîrbu Agnes – Isabelle

Buzău, str. Episcopiei, bl. C5, apart. 13
0722.97.00.70
agnesisabellesarbu@yahoo.com

Stănescu Constantin

Bd. Unirii, bl. 19E, et. 4, ap. 18, Buzău
0238.552.077, 0741.024.761
av.stanescu.61@yahoo.com

Stoian Elena

Str. Valea Nehoiului, nr. 2, Nehoiu, jud. Buzău
0751.034.636, 0238.554.376
stoianelena66@yahoo.com

Stoian Iordachi

Buzău, Str. Unirii, Bl. 24B, etaj 1, ap. 6.
0722674144
stoianordachi@gmail.com

Stoicescu Coca

Buzău, str. Independenței nr. 7
0788.71.72.28; 0742.76.01.88
coca.stoicescu@yahoo.com

Serban Claudiu-Florian

Str. Victoriei, bl. 13D, et. 1, ap. 3, Râmnicu
Sărat, jud. Buzău
0338.569.567, 0745.061.743
fax: 0338.569.567
claudiu.serban@gmail.com;
bz_31_cds@yahoo.com

Tănase Marian

Str. Sporturilor, bl. 4A, et. 4, ap. 20, Buzău,
0238.722.888, 0722.617.658
marian.i.tanase@gmail.com,
marian_i_t@yahoo.com

Tănăsescu Silvia – Oana

Buzău, str. Unirii, bl. 13C, ap. 6
0748.54.72.58; fax: 0238.72.15.33
o.tanasescu@upcnet.ro

Teodor Daniela Silvia

Buzău, Str. Unirii, bl. E7A, Et. 8, Ap. 24
0745.16.35.47; fax: 0238.72.20.94
teodorsilvia26@gmail.com

Timiș Izabela

Buzău, Bd. Nicolae Bălcescu, bl. 92, et. 1,
ap. 5
0744.15.36.21, fax: 0238.71.35.02
izabelatimis@yahoo.com

Tincă Dan

Buzău, str. Unirii, bl. 33D, ap. 2
0749.21.13.47, fax: 0338.81.40.32
dan_tinca@yahoo.com

Toader Niculina

Buzău, Str. Ostrovului nr. 7bis, bl. A1,
sc. B, et. 2, ap. 12
0752.24.35.63, fax: 0238.43.23.88
avo_toader@yahoo.com

Toma Lenuța

Buzău, Bd. Unirii, bl. 17G, et. 1, ap. 4
0743.98.19.15, 0338.10.70.22
toma_elena2005@yahoo.com

Tudor Dan-Flavian

Buzău, Str. Patriei, nr. 32
0727.77.78.10; fax: 0238.71.25.45
tudordan@romcarbon.com

Tudorancea Monica

Buzău, Bd. Unirii bl. 8A, parter, ap. 1
0744.10.88.34; fax: 0328.72.16.96
office@bnpmonicatudorancea.ro

Vulpe Gabriel Dragos

Buzău, Str. Plevnei nr. 3
0723.46.20.24
vugadra@yahoo.com

Zme Cătălina

Rm. Sarat, Bd. Eroilor nr. 39
0724.00.07.29
zanecatalina@yahoo.com