

CÁC GIAI ĐOẠN CỦA THỦ TỤC HÒA GIẢI

Hà Nội | Ngày 26 tháng 08 năm 2019



Phan Trọng Đạt | Phó Giám đốc thường trực VMC
Phạm Thị Thanh Huyền | Hòa giải viên VMC

LUẬT SƯ VS. HÒA GIẢI VIÊN ?



LUẬT SƯ

HÒA GIẢI VIÊN
THƯƠNG MẠI

02 HÒA GIẢI VIÊN

Vai trò của **Hòa giải viên**.
Điều 7, Quy tắc Hòa giải VMC



HÒA GIẢI VIÊN
THƯƠNG MẠI

Được miễn trừ trách nhiệm

vmc Trung tâm
Hòa Giải
Việt Nam



Độc lập, vô tư, khách
quan và trung thực



Tiến hành hòa giải theo
trình tự, thủ tục, **phải công**
đưa trên đánh giá toàn
diện các vấn đề



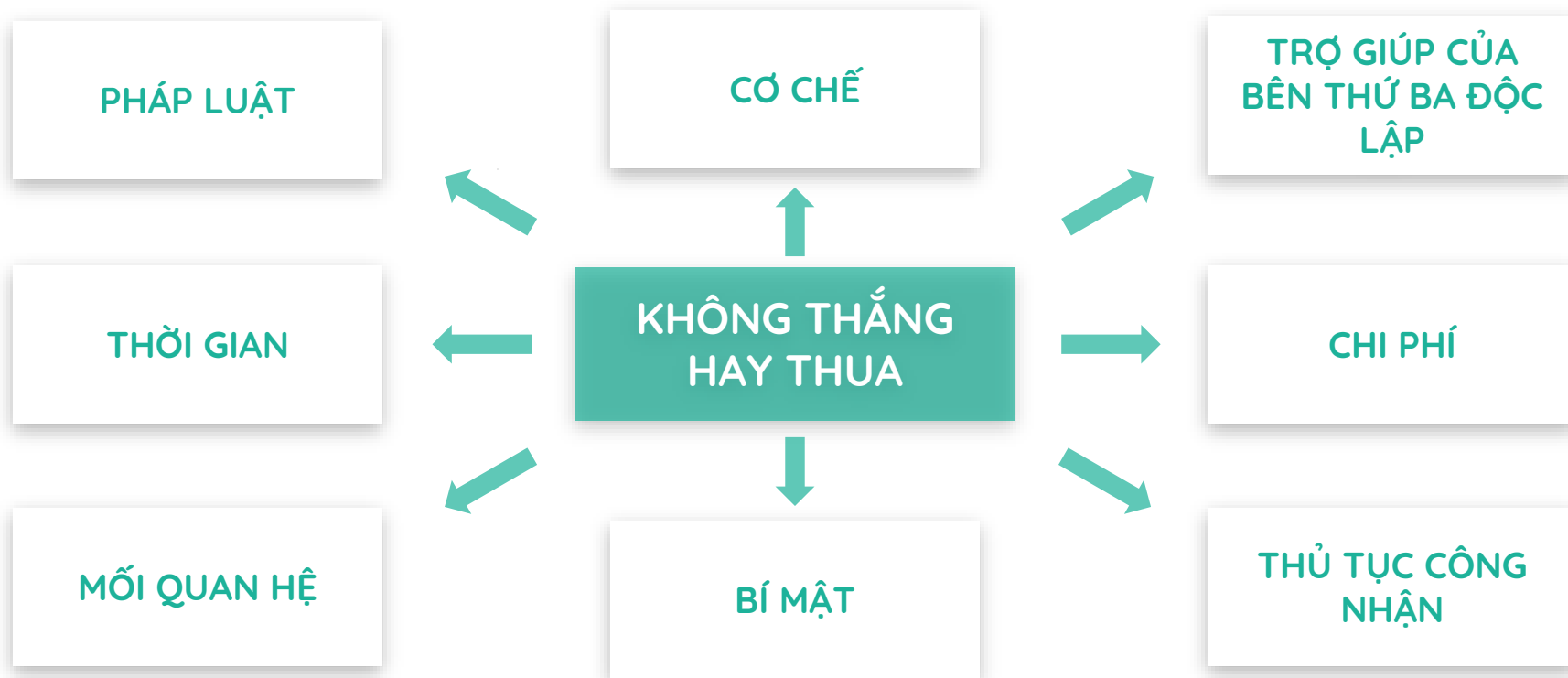
Nghĩa vụ công khai
của Hòa giải viên



Đưa ra **đề xuất** giải
pháp hòa giải mà
không cần nêu lý do



HÒA GIẢI – TẠI SAO KHÔNG ?



QUY TRÌNH HÒA GIẢI



CHUẨN BỊ

Luật sư

Các bên

Hòa giải viên

KHAI MẠC

Hòa giải viên

Các bên & Luật
sư

TÌM HIỂU THÔNG TIN

Hòa giải viên

Các bên

Luật sư

MẶC CẢ ĐÀM PHÁN

Hòa giải viên

Các bên & Luật
sư

KẾT THÚC

Luật sư

Các bên

Hòa giải viên

SỰ THAM GIA CỦA LUẬT SƯ TRONG QUY TRÌNH HÒA GIẢI

MỨC ĐỘ THAM GIA CỦA LUẬT SƯ

CHUẨN BỊ



KHAI MẠC



TÌM HIỂU



MẶC CẢ



KẾT THÚC



QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn chuẩn bị

Cơ sở vật chất kỹ thuật

Thỏa thuận hòa giải
và các tài liệu

Liên lạc giữa các bên
hoặc với luật sư



Tư vấn về các lựa chọn giải quyết tranh chấp,
trong đó có hòa giải

Tìm hiểu, liên hệ và mời hòa giải viên,
chú ý các điều kiện làm HGV

- Có đầy đủ năng lực hành vi dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự; có phẩm chất đạo đức tốt, có uy tín, độc lập, vô tư, khách quan;
- Có trình độ đại học trở lên và đã qua thời gian công tác trong lĩnh vực được đào tạo từ 02 năm trở lên;
- Có kỹ năng hòa giải, hiểu biết pháp luật, tập quán kinh doanh, thương mại và các lĩnh vực liên quan

Xử lý tình huống

Chuẩn bị cho phiên hòa giải

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn khai mạc



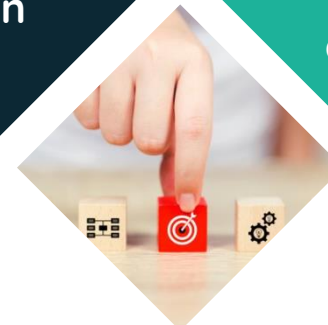
Phát biểu mở đầu
của hòa giải viên



Phát biểu mở đầu
của các bên



Thúc đẩy đối thoại
để xây dựng
chương trình



QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn khai mạc

Kiểm tra thẩm quyền tham gia hòa giải và ký kết thỏa thuận hòa giải thành của các bên (kể cả khách hàng)

Nhắc nhở, đề nghị hòa giải viên làm rõ kế hoạch hòa giải, các nguyên tắc bảo mật, tuyên bố không có mâu thuẫn lợi ích,...

Tham gia bổ sung ý kiến, làm rõ về các vấn đề pháp lý trong phiên khai mạc hoặc phát biểu thay mặt khách hàng nếu được yêu cầu.

Hạn chế

- Leo thang căng thẳng, hoặc để cuộc trao đổi quá nặng nề về các vấn đề pháp lý.
- Thay thế khách hàng trình bày toàn bộ bài khai mạc



QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn tìm hiểu thông tin

Xây dựng mối
quan hệ và hiểu
về lợi ích của
các bên



Trao đổi thông
tin giữa các bên



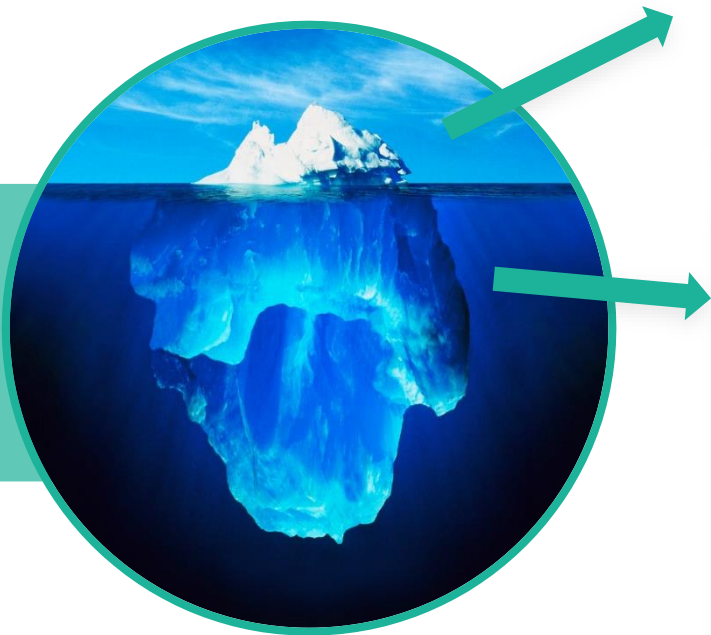
Xác định nền
tảng mở cho quá
trình mặc cả

Can thiệp kịp thời như đưa ra các ý kiến, đề xuất hoặc yêu cầu đối với hòa giải viên và các bên tranh chấp khác nhằm bảo vệ lợi ích của khách hàng, khi có những biểu hiện sau:

- ☐ Một trong các bên vi phạm nghĩa vụ bảo mật, hoặc hoàn cảnh tạo ra khả năng các trao đổi trong phiên họp chung hoặc riêng không đảm bảo sự bảo mật
- ☐ Trong phiên họp chung, hòa giải viên có những biểu hiện áp đặt hoặc không độc lập vô tư khách quan
- ☐ Khách hàng bị dồn ép, yếu thế hoặc bị áp đặt quan điểm hoặc thậm chí dọa dẫm về những hậu quả pháp lý
- ☐ Khách hàng chưa có đủ cơ hội hợp lý để trình bày ý kiến, quan điểm của mình

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn tìm hiểu thông tin



NHỮNG THÔNG TIN MÀ NGƯỜI KHÁC BIẾT QUAN ĐIỂM ĐƯỢC NÊU RA:

- Đòi hỏi
- Yêu cầu
- Giải pháp
- Quyền

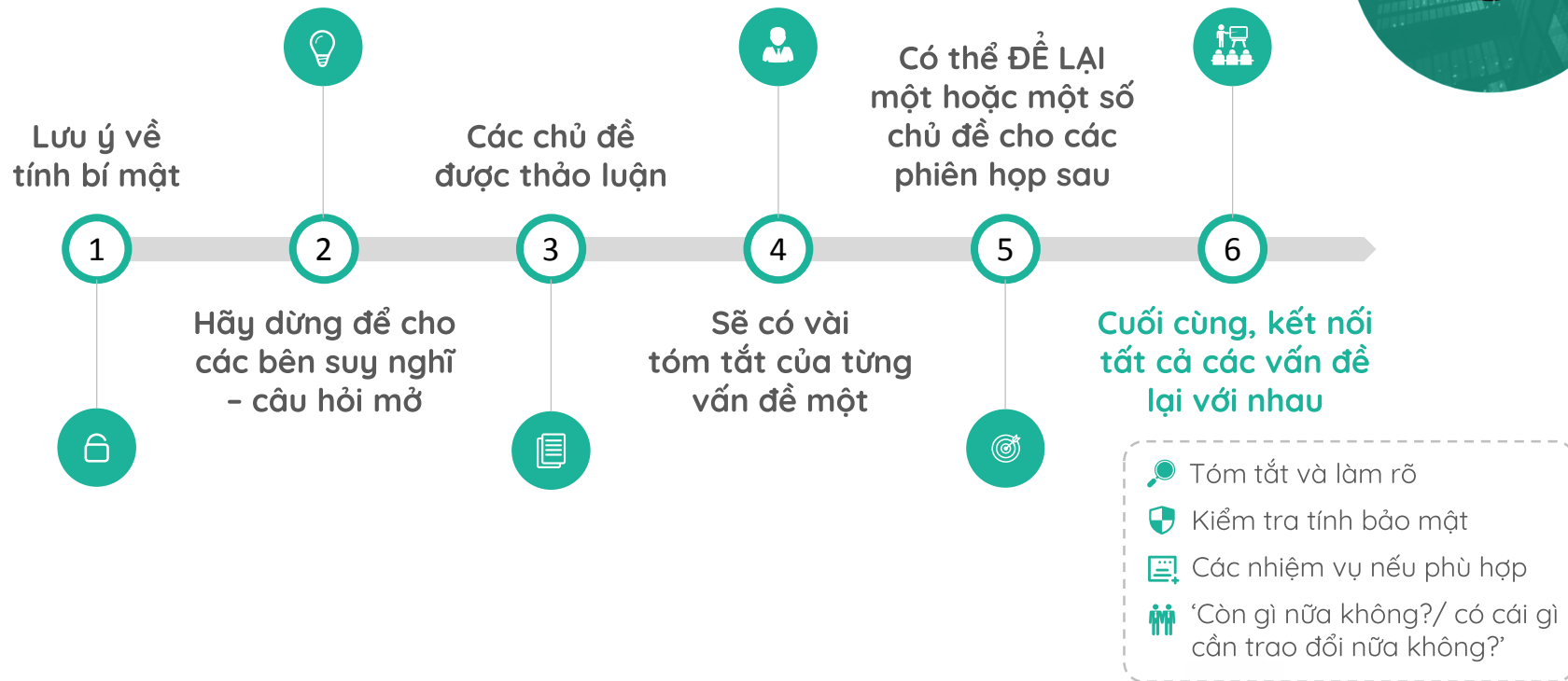
NHỮNG THÔNG TIN MÀ NGƯỜI KHÁC KHÔNG BIẾT

LỢI ÍCH:

- Bối cảnh
- Nhu cầu
- Những quan tâm
- Sức khỏe
- Cảm xúc
- Áp lực tài chính
- Lo sợ/hy vọng
- Cảm giác
- Lịch sử
- Nhu cầu về tốc độ
- Rủi ro về danh tiếng và rủi ro khác
- Động lực về cá nhân và thương mại

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

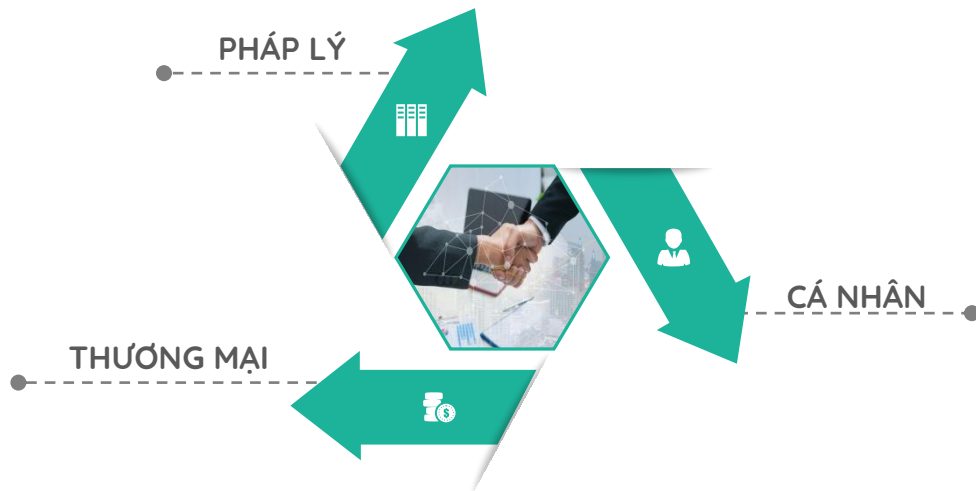
Giai đoạn tìm hiểu thông tin



QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn tìm hiểu thông tin

Lợi ích và các lĩnh vực cần tìm hiểu



TÌNH TIẾT VÀ CẢM GIÁC



QUÁ KHỨ - HIỆN TẠI - TƯƠNG LAI

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn mặc cả/đàm phán

Định hình sơ thảo thỏa thuận hòa giải thành

Trình bày và chuyển tải các đề xuất

Phá vỡ sự bế tắc

Cần chú ý một số nguyên tắc

- Hướng tới việc gìn giữ và phát triển mối quan hệ kinh doanh cùng có lợi về lâu dài.
- Chú ý những sự khác biệt văn hóa của đối tác.
- Kiểm soát cảm xúc.
- Linh hoạt và sáng tạo.
- Tìm hiểu và cố gắng giải quyết những khó khăn mà đối tác đàm phán đang gặp phải nhằm xây dựng một thỏa thuận hợp lý và được cả hai bên chấp nhận.
- Dự kiến và sẵn sàng cho BATNA (phương án tốt nhất nếu không đạt được thỏa thuận).
- Trường hợp đạt được thỏa thuận: luật sư sẽ đóng vai trò chính trong việc hiện thực hóa thỏa thuận của các bên bằng văn bản thỏa thuận hòa giải thành.

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn mặc cả/đàm phán

Đàm phán dựa trên vị thế	Đàm phán dựa trên lợi ích (dựa trên nguyên tắc)
Vị thế cực hữu	Tập trung vào lợi ích thay vì vào vị thế
Nhượng bộ ít	Sáng tạo ra các giải pháp mà hai bên đều có lợi
Chiến thuật tấn công	Tách vấn đề khỏi yếu tố con người
Ra quyết định mang tính chủ quan dựa trên sự đầu trí	Áp dụng các tiêu chí khách quan
Đòi hỏi về giá trị - mặc cả phân tán	Tạo ra giá trị - mặc cả hội tụ

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn kết thúc



Hoàn thiện các điều
khoản chi tiết



Các bên ký thỏa
thuận hòa giải thành



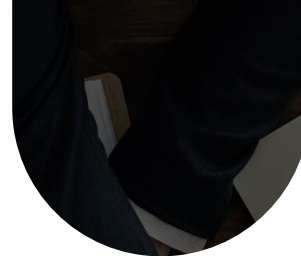
Thống nhất về các
bước tiếp theo và
kết thúc

QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn kết thúc

Soạn thảo ký kết thỏa thuận hòa giải thành

- Căn cứ tiến hành hòa giải;
- Thông tin cơ bản về các bên;
- Nội dung chủ yếu của vụ việc;
- Diễn biến của quá trình hòa giải;
- Thỏa thuận đạt được và giải pháp thực hiện;
- Quyền và nghĩa vụ của các bên;
- Phương thức, thời hạn thực hiện thỏa thuận;
- Các nội dung khác.



QUY TRÌNH HÒA GIẢI

Giai đoạn kết thúc



MỘT SỐ ĐIỂM CẦN CHÚ Ý

- Các bên sẽ không chịu bất kỳ sự ràng buộc nào cho đến khi đặt bút ký. Vì vậy việc viết rõ mọi thỏa thuận sau quá trình hòa giải là vô cùng quan trọng.
- Thỏa thuận phải được quy định đủ rõ ràng đơn nghĩa để nó được giải quyết đến cùng, và dễ dàng thi hành được.
- Ngắn gọn và đơn giản hơn là một hợp đồng trong bối cảnh thông thường.
- Soạn sẵn hợp đồng mẫu → tiết kiệm thời gian soạn thảo
- Cường chế thi hành thỏa thuận hòa giải thành - Điều 16 của Nghị định 22 → thủ tục của việc dân sự

LUẬT SƯ HAY HÒA GIẢI VIÊN ?

LUẬT SƯ



HÒA GIẢI
A GAME CHANGER

Khi là luật sư hãy tư vấn cho khách hàng của mình về các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án



Là luật sư hãy đại diện cho khách hàng của mình trong quá trình hòa giải

Là hòa giải viên hãy quên mình đã từng là luật sư

HÒA GIẢI VIÊN
THƯƠNG MẠI



A low-angle, black and white photograph of several tall skyscrapers reaching towards a cloudy sky. The perspective is from below, looking up at the buildings, which creates a sense of height and grandeur. The buildings have many windows, some of which are lit. The sky is filled with soft, white clouds.

THANK YOU !

