



المحامون وطرق حل النزاع

تأليف

Leonard L. Riskin

James E. Westbrook

Chris Guthrie

Richard C. Reuben

Jennifer K. Robbennolt

Nancy A. Welsh

ترجمة

د. مسفر محمد السلولي

أستاذ القانون الخاص المساعد

قسم القانون الخاص - كلية الحقوق والعلوم السياسية - جامعة الملك سعود

دار جامعة
الملك سعود للنشر
KING SAUD UNIVERSITY PRESS



ص.ب ٦٨٩٥٣ - الرياض ١١٥٣٧ المملكة العربية السعودية

ح) دار جامعة الملك سعود للنشر، ١٤٤٤هـ (٢٠٢٣م)

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ركسن، لونارد.

المحامون وطرق حل النزاع./ لونارد ركسن؛ مسفر محمد السلوي -
الرياض، ١٤٤٤هـ.

٨٧٨ ص؛ ١٧ سم × ٢٤ سم

ردمك: ٦ - ٠٨١ - ٥١٠ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١- المحاماة ٢- القانون أ. السلوي، مسفر محمد (مترجم) ب. العنوان

١٤٤٤/٣٣٣٤

ديوي ٥، ٣٤٧

رقم الإيداع: ١٤٤٤/٣٣٣٤

ردمك: ٦ - ٠٨١ - ٥١٠ - ٦٠٣ - ٩٧٨

هذه ترجمة عربية محكمة صادرة عن مركز الترجمة بالجامعة لكتاب:

Dispute Resolution and Lawyers

By: Leonard L. Riskin, James E. Westbrook, Chris Guthrie, Richard C. Reuben,
Jennifer K. Robbennolt, and Nancy A. Welsh.

© LEG, Inc. d/b/a West Academic, 2014.

وقد وافق المجلس العلمي على نشرها في اجتماعه الرابع للعام الدراسي ١٤٤٣هـ،

المعقود بتاريخ ٥/٣/١٤٤٣هـ، الموافق ١٢/١٠/٢٠٢١م. ليكون مرجعاً علمياً

في مجاله.

جميع حقوق النشر محفوظة. لا يسمح بإعادة نشر أي جزء من الكتاب بأي شكل وبأي وسيلة سواء كانت إلكترونية أو آلية بما في ذلك التصوير والتسجيل أو الإدخال في أي نظام حفظ معلومات أو استعادتها بدون الحصول على موافقة كتابية من دار جامعة الملك سعود للنشر.

دار جامعة
الملك سعود للنشر
KING SAUD UNIVERSITY PRESS



مقدمة المترجم

الحمد لله رب العالمين وصل اللهم وسلم على رسول الثقلين ... وبعد
عندما كان الاختلاف والخلاف والنزاع أمورًا شائعة في المجتمعات، أتت التشريعات لتنظم
حياة الأشخاص ووضعت جهاز القضاء كسلطة مستقلة للفصل في النزاعات بين الأشخاص
(الطبيين أو الاعتباريين). ولكن هذا النموذج - المحاكم - والذي يوجد في جميع دول العالم هو
امتداد لما كان عليه الناس منذ القَدَم عند الفصل في المنازعات، فنجد - مثلاً - أن العرب عرفت
التحكيم القبلي، وكذلك الصلح كطرق لحل المنازعات والخصومات، وأتت الشريعة الإسلامية
منظمة لذلك، وأرست القواعد والمبادئ القضائية التي ينهل منها كل مسلم وكل دولة مسلمة، ومن
هذه القواعد - على سبيل المثال - ما ورد في رسالة عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - عندما أرسل
أباموسى الأشعري للقضاء في الكوفة والبصرة سنة إحدى وعشرين للهجرة.

والمأمل في حال الدول المتقدمة مثل أمريكا وبريطانيا وغيرها يجد - في الآونة الأخيرة - أن
هناك ميلاً واضحاً للطرق البديلة لحل المنازعات أي بمعنى الطرق البديلة عن القضاء، بل يجد
- في حالات محددة - أن القضاء حكم باللجوء لتلك الطرق قبل اللجوء للمحكمة كمرحلة أولية
لحل النزاع.

وقد يكون اللجوء لهذه الطرق بهدف تسريع الإجراءات، أو تفادي العقوبات القضائية، أو
تقليل التكاليف المالية أو حماية خصوصية نوع النزاع أو المحافظة على سرية المداوالات بين أطراف
النزاع أو تمكين الأطراف من اختيار الشخص الذي سيفصل في النزاع وغير ذلك.

وفي الحقيقة أن البيئة التشريعية في المملكة العربية السعودية لديها تطبيقات واضحة في استخدام طرق حل النزاع دون اللجوء للمحكمة ونشير إلى بعض التطبيقات المتعلقة بطرق حل النزاع البديلة وهي:

أولاً: في العقود التجارية - مثلاً - يغلب وجود اشتراط اللجوء إلى التحكيم للفصل في حال وقع نزاع وليس القضاء، لذلك نجد أنه تم إصدار نظام التحكيم عام ١٤٣٣هـ وتم إنشاء مركز مستقل يسمى (مركز التحكيم التجاري) بقرار رقم: ٢٥٧ لعام ١٤٣٥هـ، حيث "يمثل المركز السعودي للتحكيم التجاري المملكة العربية السعودية رسمياً في مجال التحكيم محلياً ودولياً. كما يقدم المركز خدمات بدائل تسوية المنازعات (التحكيم، الوساطة) وفق أفضل المعايير المهنية العالمية باللغتين العربية والإنجليزية."

ثانياً: تم إنشاء المركز السعودي للتحكيم العقاري عام ١٤٤٠هـ وإصدار النظام الأساسي للمركز السعودي للتحكيم العقاري حيث تنص المادة: ٢ من هذا النظام على أن المركز السعودي للتحكيم العقاري يهدف إلى "الفصل في المنازعات ذات الصلة بالأنشطة العقارية، أو أي نشاط عقاري تقرره الهيئة، التي يتفق أطرافها على تسويتها تحكيمياً أو من خلال التوفيق، والصلح في إطار هذا المركز بآلية سريعة وإلكترونية مبسطة، ويُعد جهة محايدة، ويمثله رئيس مجلس الإدارة، أو من يفوضه لذلك. وقد تم إنشاء "اللجنة الدائمة لمراكز التحكيم السعودية"، وذلك لتنظيم قطاع التحكيم وإصدار التراخيص الخاصة بالقطاع، وبالإضافة لمركز التحكيم التجاري، والمركز السعودي للتحكيم العقاري تم الترخيص لمركز التحكيم الهندسي التابع للهيئة السعودية للمهندسين، وكذلك مركز هيئة المحامين للتسوية والتحكيم التابع للهيئة السعودية للمحامين. ثالثاً: تم إنشاء مركز المصالحة بوزارة العدل بموجب قرار رقم: ١٠٣ لعام ١٤٣٤هـ. والذي نص على "تنظيم مركز المصالحة".

رابعاً: نصت المادة: ٩ من نظام التنفيذ الصادر عام ١٤٣٣هـ بأن أحكام المحكمين المذيلة بأمر التنفيذ ومحاضر الصلح التي تصدر عن الجهات المخولة بذلك أو التي صادقت عليها المحاكم تعد سنداً تنفيذية له قوة التنفيذ الجبري. خامساً: صدر القرار الوزاري رقم ٥٧١٦٧ الصادر بتاريخ ٢٠-٣-١٤٤٠هـ للقواعد والإجراءات المنظمة للتسوية الودية في الخلافات العمالية، حيث

نص على أن "التسوية الودية هي المرحلة الأولى من مراحل النظر في دعاوى الخلافات العمالية بين العامل وصاحب العمل ويتم استقبالها إلكترونياً من خلال موقع خدمات وزارة الموارد والتنمية الاجتماعية وإيضاح الموقف النظامي للدعوى، وتحديد مواعيد الجلسات لمحاولة تقريب وجهات النظر وإجراء عملية الوساطة لفض النزاع، ومحاولة الوصول إلى حل ودي يرتضيه الطرفان إن أمكن ذلك أو إحالة الدعوى للمحكمة العمالية خلال (٢١) يوم عمل من تاريخ أول جلسة."

سادساً: نجد أن نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الجديد الصادر عام ١٤٤٠هـ، نص في المادة: ٩٢ على أن "للجهة الحكومية - بعد موافقة الوزير - الاتفاق على التحكيم وفق ما توضحه اللائحة." وتم تحديد ثلاثة شروط يجب توافرها في اتفاق التحكيم كما ورد في المادة: ١٥٤ من اللائحة التنفيذية.

سابعاً: في إمارات المناطق بالمملكة العربية السعودية هناك لجنة تسمى: "لجنة إصلاح ذات البين". حيث صدرت اللائحة التنظيمية للجان إصلاح ذات البين في إمارات المناطق بقرار مجلس الوزراء رقم (١١١) بتاريخ ٢/١٠/١٤٤٤هـ، ونصّت اللائحة في المادة (١) على أنه: "تُشكّل في كل منطقة بقرار من أمير المنطقة لجنة لإصلاح ذات البين في القضايا المحكوم فيها بالقتل قصاصاً، ترتبط بأمر المنطقة، ويشار إليها فيما بعد ب(اللجنة)."

ونصّت المادة (٢) على أنه: "تتولى اللجنة السعي في الإصلاح بين أطراف القضية، بما يحقق التسامح وإنهاء الخلافات وتصفية النفوس."

من هذه المقدمات السابقة يمكن القول إن الحاجة ماسة وملحة لمراجع ثرية وغنية بالتجارب العملية ذات العلاقة كهذا الكتاب "المحامون وطرق حل النزاع" (Dispute Resolution and Lawyers) الذي يغطي جميع طرق حل المنازعات الرئيسة وهي: التحكيم، والوساطة، والمصالحة (الصلح) والمفاوضة.

وكذلك يعالج مسألة العلاقة بين المحامي والنزاع وعلاقته بأطراف النزاع، ويوضح المنهجيات العامة للتفاوض مثل: منهجية حل المشكلات والمنهجية العدائية؛ ومن ثم إيضاحها - بشكل مفصل - في إستراتيجيات وأساليب التفاوض، وذلك لتحقيق أهداف المفاوضات أو العميل.

ولعرض أبرز ملامح هذا كتاب "المحامون وطرق حل النزاع" نجد أنه ينقسم إلى ثمانية فصول وهي: أولاً: نظرة عامة حول إدارة الخلاف وطرق حل النزاع. ثانياً: العلاقة بين المحامي والعميل. ثالثاً: التفاوض. رابعاً: الوساطة. خامساً: التحكيم. سادساً: العمليات المختلطة وتكييفها والطرق المبتكرة الأخرى. سابعاً: التصميم وعملية اختيار الطريقة المثلى لحل النزاع. ثامناً: النظرة المستقبلية لطرق حل النزاع.

وفقاً لاطلاعي على الكتب التي كتبت في هذا المجال لم أجد كتاباً بهذه الشمولية والحدائث في الطرح، بل من النادر وجود مرجع يفصل بهذه الطريقة في كتاب واحد. ولذلك وقع الاختيار على كتاب "المحامون وطرق حل النزاع" ويمكن تلخيص أسباب اختيار هذا الكتاب للترجمة إلى النقاط التالية:

١- هذا الكتاب يغطي جميع الطرائق الممكنة التي توصل إليها علماء القانون للفصل في النزاعات وكذلك تحدث عن أحدث الوسائل لحل المنازعات مثل: أمين المظالم (Ombudsman)، والوسائل المختلطة لحل المنازعات.

٢- هذا الكتاب - كما هو متعارف عليه في الفقه القانوني الأمريكي - اعتمد على كثير من السوابق القضائية من خلال إيراد قضايا حقيقية والاستفادة من القواعد التي بني عليها الحكم.

٣- وفقاً لاطلاعي - المتواضع - هناك شح في الكتب العربية التي عالجت جميع الطرق البديلة للفصل في المنازعات في كتاب واحد وقارنت بينها، بل إن أغلب المؤلفات العربية تدور حول التحكيم التجاري أو الصلح وهذا الأمر - على وجه الخصوص - ظاهر في القضايا الجنائية أو الأحوال الشخصية.

٤- هذا الكتاب تم تأليفه من قبل ستة مؤلفين من أهم فقهاء القانون الأمريكي، وهم ينتمون لأعرق الجامعات الأمريكية. ويغلب على الظن أن التأليف الجماعي هو أقرب للدقة، والكمال من التأليف الفردي.

٥- يمكن الاستفادة من هذا الكتاب في مدارس القانون؛ إذ أصبح تخصص الطرق البديلة لحل النزاع أحد المجالات المستقلة في بعض الجامعات العالمية. كذلك يمكن للمحامين وأي مهتم بمسائل الفصل في المنازعات الاستفادة من هذا المرجع الفريد.

٦- سبق أن قمت بتدريس هذا الكتاب بجامعة واشنطن بمدينة سانت لوس كمدرس مساعد، حيث يعتبر هذا الكتاب أحد المراجع الجوهرية لمقرر الطرق البديلة لحل المنازعات في مرحلة الماجستير لطلاب القانون (L.L.M).
أخيراً بفضل الله وتوفيقه تم إنجاز ترجمة هذا الكتاب وفقاً لأعلى معايير الترجمة والتدقيق لا وُكُس ولا شَطَط، ونأمل أن يكون له أثر ذو بال لدى أهل الصناعة العدلية، ونسأل الله أن ينفع به، وصل اللهم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم.

د. مسفر محمد السلولي

الإهداء

إلى (Casey, Andrew, & Barney) كيسي وأندرو وبارني وإلى ذكرى المرحومة ميني هاوسر، بكل حب.
لونارد ركسن

إلى أحفادي (Daniel, Jimmy, Collin and Laura) دانيال وجمي وكولن ولورا.
جيمس وستبروك

إلى والدي اللذين زوداني بالمعرفة الوفيرة حول حل النزاع.
كرس جوثري

إلى (Ronbin) روبن مع التحية، وإلى (Patrick and Daniel) باتريك ودانيال، راجيا لهما مستقبلا مزهرا.
رتشارد روبن

إلى (Grant, Dale, and Jake) جرانت وديل وجيك بكل حب.
جنفر روبنولت

إلى (Eric, Sean, and Daniel) إيريك شان ودانيال مع وافر الحب.
نانسي والش

شكر و عرفان

نتقدم بالشكر والعرفان لكل من وافق على إعادة طباعة الأعمال الآتية:

الفصل الأول

- BERNARD MAYER, THE DYNAMICS OF CONFLICT RESOLUTION: A PRACTITIONER'S GUIDE 4-5. COPYRIGHT © 2000 JOSSEY-BASS, INC. REPRINTED WITH THE PERMISSION OF JOHN WILEY & SONS, INC.
- RICHARD MILLER & AUSTIN SARAT, GRIEVANCES, CLAIMS AND DISPUTES: ASSESSING THE ADVERSARY CULTURE, 15 LAW & SOC'Y REV. 524, 544 (1980-81).
- OWEN FISS, AGAINST SETTLEMENT 93 YALE L. J. 1073, 1075-78, 1082-90 (1984). REPRINTED WITH THE PERMISSION OF THE YALE LAW JOURNAL COMPANY AND FRED B. ROTHMAN & COMPANY FROM THE YALE LAW JOURNAL, VOL. 93, PP. 1073, 1075, 1076-78, 1082-90 (1984).
- CARRIE MENKEL-MEADOW, WHOSE DISPUTE IS IT ANYWAY? A PHILOSOPHICAL AND DEMOCRATIC DEFENSE OF SETTLEMENT (IN SOME CASES) 83 GEO. L.J. 2663, 2663-71, 2692 (1995). REPRINTED WITH THE PERMISSION OF THE PUBLISHER, GEORGETOWN LAW JOURNAL. COPYRIGHT © 1995 GEORGETOWN UNIVERSITY.
- FRANK E. A. SANDER, VARIETIES OF DISPUTE PROCESSING, ADDRESSING DELIVERED AT THE NATIONAL CONFERENCE ON THE CAUSES OF POPULAR DISSATISFACTION WITH THE ADMINISTRATION OF JUSTICE, 70 F.R.D. 111, 112, 130-133 (1976).
- LEONARD L. RISKIN. MEDIATION AND LAWYERS, 43 OHIO ST. L.J. 29, 43-48, 57-59 (1982).

الفصل الثاني

- ROBERT D. DINERSTEIN, CLIENT - CENTERED COUNSELING: REAPPRAISAL & REFINEMENT, 32 ARIZ. L. REV. 501, 503-04, 506-09 (1990).

- ROBERT F. COCHRAN, JR., JOHN M. A. DIPIPPA & MARTHA M. PETERS, THE COUNSELOR -AT- LAW: A COLLABORATIVE APPROACH CLIENT INTERVIEWING AND COUNSELING 607 (1999). COPYRIGHT © 1999 MATTHEW BENDER & COMPANY, INC., A MEMBER OF THE LEXISNEXIS GROUP. ALL RIGHTS RESERVED.
- MODEL RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT RULES PREAMBLE, 1.2, 1.4, 2.1 (2004). COPYRIGHT © 2004 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- HERBERT M. KRITZER, THE JUSTICE BROKER: LAWYERS AND ORDINARY LITIGATION 60-65 (1990), OXFORD UNIVERSITY PRESS.
- ROBERT H. MNOOKIN, SCOTT R. PEPPET & ANDREW S. TULUMELLO, BEYOND WINNING: NEGOTIATING TO CREATE VALUE IN DEALS AND DISPUTES 70-71 (THE BELKNAP PRESS OF HARVARD UNIVERSITY PRESS, 2000). COPYRIGHT © 2000 BY THE PRESIDENT AND FELLOWS OF HARVARD COLLEGE. REPRINTED BY PERMISSION OF HARVARD UNIVERSITY PRESS. ALL RIGHTS RESERVED.
- JANICE NADLER, RAPPORT IN NEGOTIATION AND CONFLICT RESOLUTION, 87 MARQUETTE L. REV. 875, 875-76 (2004).
- SANA LOUE, A GUIDE TO BETTER CLIENT INTERVIEW, 89-07 IMMIGRATION BRIEFINGS 1 (1989). WITH PERMISSION OF WEST PUBLISHING.
- DAVID MAISTER, CHARLES GREEN & ROBERT GOLFORD, THE TRUSTED ADVISOR, AM. LAW., OCT. 2000, AT 65, 65-66.
- ROBERT DINERSTEIN, STEPHEN ELLMAN, ISABELLE GUNNING & ANN SHALLECK, CONNECTION, CAPACITY AND MORALITY IN LAWYER-CLIENT RELATIONSHIPS, 10 CLINICAL L. REV. 755, 758-62 (2004).
- LEONARD L. RISKIN, THE CONTEMPLATIVE LAWYER: ON THE POTENTIAL CONTRIBUTIONS OF MINDFULNESS MEDIATION TO LAW STUDENTS, LAWYERS, AND THEIR CLIENTS, 7 HARV. NEGOT. L. REV. 1, 49-53 (2002).
- ROY M. SOBELSON, INTERVIEWING CLIENTS ETHICALLY, 37 PRAC. LAW 13, 18-21 (1991).
- JENNIFER GERARDA BROWN, CREATIVITY AND PROBLEM -SOLVING, 87 MARQUETTE L. REV. 697, 699-702-4, 703-4, 705, 706 (2004).
- ROBERT PIRSIG, ZEN AND THE ART OF MOTORCYCLE MAINTENANCE, 278-79, 285-86 (1975).
- JEFFERY M. SENGER, DECISION ANALYSIS IN NEGOTIATION, 87 MARQ. L. REV. 723, 723, 729-33 (2004).
- ATUL GAWANDE, COMPLICATION: A SURGEON'S NOTES ON AN IMPERFECT SCIENCE 210-11, 211-12, 219-22 (2002).
- DAVID A. BINDER, PAUL BERGMAN & SUSAN C. PRICE, LAWYERS AS COUNSELING: A CLIENT-CENTERED APPROACH 348-50 (2D ED. 1991).
- ROBERT F. COCHRAN, JR., INTRODUCTION: THREE APPROACHES TO MORALS ISSUES IN LAW OFFICE COUNSELING, 30 PEPP. L. REV. 591, 592, 593, 594-95, 595-97, 597-98, 598-99, 600 (2003).
- LINDA F. SMITH, MEDICAL PARADIGMS FOR COUNSELING: GIVING CLIENTS BAD NEWS, 4 CLINICAL L. REV. 391, 391-92, 417-19, 421-22, 423-24 (1998).
- NANCY A. WELSH, INTEGRATING "ALTERNATIVE" DISPUTE RESOLUTION INTO BANKRUPTCY: AS SIMPLE (AND PURE) AS MOTHERHOOD AND APPLEPIE, 11 NEV. L. J. 397, 402-408 (2011).

الفصل الثالث

- G. RICHARD SHELL, BARGAINING FOR ADVANTAGE: NEGOTIATION STRATEGIES FOR REASONABLE PEOPLE, 8, 9-12, 43-49, 119 (2D ED. 2006). USED BY PERMISSION OF VIKING PENGUIN, A DIVISION OF PENGUIN GROUP (USA) INC.
- NANCY A. WELSH, THE REPUTATIONAL ADVANTAGES OF DEMONSTRATING TRUSTWORTHNESS: USING THE REPUTATIONAL INDEX WITH LAW STUDENTS, 28 NEGOT. J. 117, 139 (2011).
- RUSSELL KOROBKIN, A POSITIVE THEORY OF LEGAL NEGOTIATION, 88 GEO. L. J. 1789, 1792-94 (2000). REPRINTED WITH THE PERMISSION OF THE PUBLISHER, GEORGETOWN LAW JOURNAL. COPYRIGHT © 2000 BY THE GEORGETOWN LAW JOURNAL ASSOCIATION AND RUSSELL KOROBKIN.
- CARRIE J. MENKEL-MEADOW, TOWARD ANOTHER VIEW OF LEGAL NEGOTIATION: THE STRUCTURE OF PROBLEM SOLVING, 31 UCLA L. REV. 754, 755-61, 795-801 (1984). ORIGINALLY PUBLISHED IN 31 U.C.L.A. L. REV. 754. COPYRIGHT © 1984 THE REGENTS OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA. ALL RIGHTS RESERVED.
- GARY GOODPASTER, A PRIMER ON COMPETITIVE BARGAINING, 1996 J. DISP. RESOL. 325, 342-43.
- DAN ORR & CHRIS GUTHRIE, ANCHORING, INFORMATION, EXPERTISE, AND NEGOTIATION: NEW INSIGHTS FROM META-ANALYSIS, 21 OHIO ST. J. ON DISP. RESOL. 597, 597-98, 621-22 (2006).
- ROBERT B. CIALDINI, INFLUENCE: SCIENCE AND PRACTICE, 36-39 65, 4E, PUBLISHED BY ALLEN & BACON, BOSTON, MA. COPYRIGHT © 2001 BY PEARSON EDUCATION. REPRINTED BY PERMISSION OF THE PUBLISHER.
- CARRIE MENKEL-MEADOW, KNOW WHEN TO SHOW YOUR HAND, 10 NEGOT. 1, 1-3 (JUNE 2007).
- THOMAS C. SCHELLING, THE STRATEGY OF CONFLICT, 21-25 (HARVARD UNIVERSITY PRESS). COPYRIGHT © 1960, 1980 BY THE PRESIDENT AND FELLOWS OF HARVARD COLLEGE, COPYRIGHT RENEWED 1988 BY THOMAS C. SCHELLING. REPRINTED WITH PERMISSION OF HARVARD UNIVERSITY PRESS. ALL RIGHTS RESERVED.
- ROGER FISHER, WILLIAM URY & BRUCE PATTON, GETTING TO YES: NEGOTIATION AGREEMENT WITHOUT GIVING IN 10-12, 14, 44 (2D ED. 1991). COPYRIGHT © 1981, 1991 BY ROGER FISHER & WILLIAM URY. REPRINTED BY PERMISSION OF PUBLISHER.
- DOUGLAS STONE, BRUCE PATTON & SHEILA HEEN, DIFFICULT CONVERSATIONS: HOW TO DISCUSS WHAT MATTERS MOST, 163-67, 167-68 (1999). LEARNING: LISTEN FROM THE INSIDE OUT BY DOUGLAS STONE AND BRUCE M. PATTON, SHEILA HEEN, FROM DIFFICULT CONVERSATION BY DOUGLAS STONE, BRUCE M. PATTON AND SHEILA HEEN, COPYRIGHT © 1999 BY DOUGLAS STONE, BRUCE M. PATTON & SHEILA HEEN. USE BY PERMISSION OF VIKING PENGUIN, A DIVISION OF PENGUIN GROUP (USA) INC.
- DANIEL L. SHAPIRO, TEACHING STUDENTS HOW TO USE EMOTIONS AS THEY NEGOTIATE, 22 NEGOT. J. 105, 106-7 (2006).
- DEEPAK MALHOTRA & MAX H. BAZERMAN, INVESTIGATIVE NEGOTIATION, HARV. BUS. REV. R73, 74-75 (SEPTEMBER 2007).
- DAVID E. MATZ, IGNORANCE AND INTERESTS, 4 HARV. NEGOT. L. REV. 59, 63-65 (1999).

- ROBERT H. MNOOKIN, SCOTT PEPPET & ANDREW S. TULUMELLO, BEYOND WINNING: NEGOTIATING TO CREATIVE VALUE IN DEALS AND DISPUTES (HARVARD UNIVERSITY PRESS) 14-15, 64-65, 83-86, 226, 240-42. COPYRIGHT © 2000 THE PRESIDENT AND FELLOWS OF HARVARD COLLEGE. REPRINTED BY PERMISSION OF THE PUBLISHER.
- CARRIE MENKEL-MEADOW, AHA? IS CREATIVITY POSSIBLE IN LEGAL PROBLEM SOLVING AND TEACHABLE IN LEGAL EDUCATION? 6 HARV. NEGOT. L. REV. 97, 105-06, 109-11 (2001).
- ROGER FISHER, COMMENT, 34 J. LEGAL EDUC. 120, 121-23 (1984).
- JAMES E. WESTBROOK, HOW TO NEGOTIATE WITH A JERK WITHOUT BEING ONE, 1992 J. DISP. RESOL, 443, 444-46.
- JEFFREY J. RACHLINSKI, GAINS, LOSSES, AND THE PSYCHOLOGY OF LITIGATION, 70 S. CAL. L. REV. 113, 128-29 (1996).
- JENNIFER K. ROBBENOLT, APOLOGY-HELP OR HINDRANCE? AN EMPIRICAL ANALYSIS OF APOLOGIES' INFLUENCE ON DECISION-MAKING, DISP. RESOL. , MAG., SPRING 2004, AT 33-34.
- RUSSELL KOROBKIN, MICHAEL MOFFITT & NANCY WELSH, THE LAW OF BARGAINING, 87 MARQ. L. REV. 839, 839-44 (2004).
- MODULE RULE OF PROFESSIONAL RESPONSIBILITY 401 TRUTHFULNESS IN STATEMENTS TO OTHERS (2013).
- JAMES J. WHITE, MACHIAVELLI AND THE BAR: ETHICAL LIMITATIONS ON LYING IN NEGOTIATION, 1980 AM. B. FOUND. RES. J. 926, 927-29, 931-35.
- JONATHAN R. COHEN, WHEN PEOPLE ARE THE MEANS: NEGOTIATING WITH RESPECT, 14 GEO. J. LEGAL ETHICS 739, 741-43, 749-51 (2001).
- JAYNE SEMINARE DOCHERTY, CULTURE AND NEGOTIATION: SYMMETRICAL ANTHROPOLOGY FOR NEGOTIATORS, 87 MARQ. L. REV. 711, 712-13, 713-14, 714-17 (2004).
- LEONARD L. RISKIN, OBEY THE RULES JUST SAY "NO, NO, NO," CHI. TRIB., JUNE 25, 1992, AT C19.
- CARRIE. MENKEL-MEADOW, WHAT DIFFERENCE DOES "GENDER DIFFERENCE" MAKE?, 18 NO. 3 DISP. RESOL, MAG. 4, 507 (2012).
- ANDREA SCHNEIDER, EFFECTIVE RESPONSES TO OFFENSIVE COMMENTS, 10 NEGOTIATION J. 107, 111-13 (1994).
- IAN AYERS, FAIR DRIVING: GENDER AND RACE DISCRIMINATION IN RETAIL CAR NEGOTIATIONS, 104 HARV. 817, 817-19, 827-33 (1991).

الفصل الرابع

- LEONARD L. RISKIN, UNDERSTANDING MEDIATORS' ORIENTATIONS, STRATEGIES, AND TECHNIQUES: A GRID FOR THE PERPLEXED, 1 HARV. NEGOT. L. REV. 7, 8-13, 17_39, 41-48 (1996).
- LEONARD L. RISKIN, REPLACING THE MEDIATOR ORIENTATION GRID, AGAIN: THE NEW GRID SYSTEM, 23 ALTERNATIVES TO THE HIGH COST OF LITIG. 127-132 (SEPT. 2005).
- ROBERT A. BARUCH BUSH & JOSEPH FOLGER, THE PROMISE OF MEDIATION: THE TRANSFORMATIVE APPROACH TO CONFLICT 45-46, 49-56, 59, 60, 62, 65-66, 67, 72, 75, 78-81 (REVISE ED. 2005). COPYRIGHT © 2005 JOHN WILEY & SONS. REPRINTED WITH PERMISSION.

- GARY FRIEDMAN & JACK HIMMESTEIN, CHALLENGING CONFLICT: MEDIATION THROUGH UNDERSTANDING XXIX-XXXI, XXXV-XXXVI (2008).
- HANK DE ZUTTER, PROPONENTS SAY ADR SPELLS RELIEF, ILL, LEGAL TIMES, JAN. 1998, AT 1.
- ANDERSON J. LITTLE, MAKING MONEY TALK: HOW TO MEDIATE INSURED CLAIMS AND OTHER MONETARY DISPUTES XI - XII, 1-10, 14-20, 22, 24-30 (2007).
- FRAN J. SCARDILLI, SISTERS OF THE PRECIOUS BLOOD V. BRISTOL-MYERS CO. ALANA S. KNASTER & PHILIP J. HARTER, THE CLEAN FUELS REGULATORY NEGOTIATION, INTERGOVERNMENTAL PERSPECTIVE, SUMMER 1992, AT 20.
- TEXAS CASE STUDY ONE: MURDER-VICTIM AND OFFENDER PERSPECTIVES IN MARKS S. UMBREIT, ET AL., FACING VIOLENCE THE PATH OF RESTORATIVE JUSTICE AND DIALOGUE 45-52 (2003).
- MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 1.12 (2004). COPYRIGHT © 2004 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 2.2 (2001). COPYRIGHT © 2004 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 204 (2004). COPYRIGHT © 2004 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- J.H. WADE, LIABILITY OF MEDIATORS FOR PRESSURE, DRAFTING AND ADVICE: TAPOOHI V. LEWENBERG, BONDS DISP. RESOL. NEWS (JAN. 2004).
- J. MICHAEL KEATING JR., GETTING RELUCTANT PARTIES TO MEDIATE: A GUIDE FOR ADVOCATES, 13 ALTERNATIVES TO HIGH COST LITIG. 9 (CPR INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION, N/K/A THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR CONFLICT PREVENTION AND RESOLUTION, 1995).
- DANIEL BOWLING AND DAVID HOFFMAN, BRINGING PEACE INTO THE ROOM: HOW THE PERSONAL QUALITIES OF THE MEDIATOR IMPACT THE PROCESS OF CONFLICT RESOLUTION 14, 17-18, 21-24 (2003).
- TOM ARNOLD, 20 COMMON ERRORS IN MEDIATION ADVOCACY, 13 ALTERNATIVES TO THE HIGH COST OF LITIG. 69. (CPR INSTITUTE OF DISPUTE RESOLUTION, N/K/A THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR CONFLICT PREVENTION AND RESOLUTION, 1995). COPYRIGHT © 1995 BY CPR INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION, 575 LEXINGTON AVENUE, NEW YORK NY 10022. REPRINTED WITH PERMISSION. ALL RIGHTS RESERVED.
- LEONARD L. RISKIN, THE REPRESENTED CLIENT IN A SETTLEMENT CONFERENCE: THE LESSONS OF G. HEILEMAN BREWEING CO. V. JOSEPH OAT CORP., 69 WASH. U. L.Q. 1059, 1098-1106 (1991). REPRINTED WITH PERMISSION.
- JEFF KICHAVEN, AVOIDABLE SINS: WHEN A MEDIATOR STEPS BEYOND THE BOUNDARIES, 22 ALTERNATIVES TO HIGH COST LITIG. 77, 91-92 (2004). (CPR INSTITUTE OF DISPUTE RESOLUTION, N/K/A THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR CONFLICT PREVENTION AND RESOLUTION).
- GARY FREIDMAN & JACK HIMMELSTEIN, DEAL KILLER OR DEAL SAVER: THE CONSULTING LAWYER'S DILEMMA, DISP. RESOL. MAG., WINTER 1997, AT 7.
- JAMES R. COBEN & PETER N. THOMPSON, MEDIATION LITIGATION TRENDS: 1999-2007, 1 WORLD ARBITRATION & MEDIATION REV. 395, 395-97, 399, 401-05, 407-09, 411-14 (2007).
- UNIFORM MEDIATION ACT PREFATORY NOTE & SEC. 4-6 (2003). PERMISSION GIVEN BY THE NATIONAL CONFERENCES OF COMMISSIONERS IN UNIFORM STATE LAW.

- NANCY A. WALSH, THE THINNING VISION OF SELF-DETERMINATION IN COURT-CONNECTED MEDIATION: THE INEVITABLE PRICE OF INSTITUTIONALIZATION?, 6 HARV. NEGOT. L. REV. 1, 3-7 (2001).
- RICHARD DELGARD, CHRIS DUNN, PAMELA BROWN, HELENA LEE & DAVID HUBBERT, FAIRNESS AND FORMALITY: MINIMIZING THE RISK OF PREJUDICE IN ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION, 1985 WIS. L. REV. 1359, 1387-91, 1400-40.
- MICHELLE HERMANN, ET AL., METROCOURT PROJECT FINAL REPORT: A STUDY OF THE EFFECTS OF ETHNICITY AND GENDER IN MEDIATED AND ADJUDICATED CASES AT THE METROPOLITAN COURT MEDIATION CENTER VIII-XII (1993).
- LEONARD L. RISKIN, THE MEDIATION ALTERNATIVE: PROCESS DANGER FOR WOMEN, 100 YALE L. J. 1545-50, 1600-80. 1610 (1991).
- JOSHUA D. ROSENBERG, IN DEFENCE OF MEDIATION, 33 ARIZ. L. REV. 467, 468-69, 492-500, 503-05 (1991). COPYRIGHT © 1991 BY THE ARIZONA BOARD OF REGENTS. REPRINTED BY PERMISSION.
- NANCY VER STEECH, YES NO, AND MAYBE: INFORMED DECISION MAKING ABOUT DIVORCE MEDIATION IN THE PRESENCE OF DOMESTIC VIOLENCE, 9 WM & MARY J. WOMEN & L. 145, 186-88 (2003).
- JOAN B. KELLY, MEDIATED AND ADVERSARIAL DIVORCE: RESPONDENTS' PERCEPTIONS OF THEIR PROCESSES AND OUTCOME, MEDIATION Q., SUMMER 1989, AT 71, 84-86.
- THE RED DEVIL DOG MEDIATION (ROLE PLAY) INSTRUCTIONS. THIS ROLE THE RED DEVIL DOG MEDIATION (ROLE PLAY) INSTRUCTIONS. THIS ROLE PLAY WAS PREPARED BY PROFESSOR NANCY ROGERS AND IS BASED ON THE FACTS OF VIDEOTAPE III IN THE DISPUTE RESOLUTION AND LAWYERS VIDEOTAPE SERIES (WEST PUBLISHING CO. 1991) AND DALE A. WHITMAN, THE MISSING TENANT: A NEGOTIATION EXERCISE FOR PROPERTY LAW, IN LEONARD L. RISKIN AND JAMES E. WESTBROOK, INSTRUCTOR'S MANUAL FOR DISPUTE RESOLUTION AND LAWYERS, 3RD ED. (2005).
- PROSANDO V. HIGH TECH (ROLE PLAY) INSTRUCTIONS. THIS EXERCISE WAS PROSANDO V. HIGH TECH (ROLE PLAY) INSTRUCTIONS. THIS EXERCISE WAS CREATED FOR THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR CONFLICT PREVENTION AND RESOLUTION, INC., BY CATHY CRONIN—HARRIS, VICE PRESIDENT, AND PROFESSOR STEPHEN GOLDBERG AS A BASIS FOR CPR'S 36—MINUTE VIDEOTAPE, MEDIATION IN ACTION: RESOLVING A COMPLEX BUSINESS DISPUTE (1994). THE VIDEOTAPE IS AVAILABLE FROM THE CPR INSTITUTE, 575 LEXINGTON AVENUE, 14TH FLOOR, NEW YORK, NY 10022 (212) 949-6490, OR ON CPR'S WEBSITE AT WWW.CPRADR.ORG. COPYRIGHT 1994 BY THE CPR INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION N/K/A INTERNATIONAL INSTITUTE FOR CONFLICT PREVENTION AND RESOLUTION. REPRINTED WITH THE PERMISSION OF CPR.
- DANCE INNOVATION ROLE 2001, PLAY MEDIATOR'S INSTRUCTIONS. COPYRIGHT © 2001, CENTER FOR MEDIATION IN LAW. REPRINTED WITH PERMISSION.

الفصل الخامس

- STEPHEN HAYFORD & RALPH PEEPLES, COMMERCIAL ARBITRATION IN EVOLUTION: AN ASSESSMENT AND CALL FOR DIALOGUE, 10 OHIO ST. J. ON DISP. RESOL., 343, 367-71, 375-76 (1995).

- THEODORE O. ROGERS, JR. & JUDITH P. VLADECK, ADDRESS AT THE SYMPOSIUM ON ARBITRATION IN THE SECURITIES INDUSTRY, 63 FORDHAM L. REV. 1613, 1617-22, 1625-26 (1995).
- KRISTEN BLANKELY, TAMING THE WILD WEST OF ARBITRATION ETHICS, 60 KAN. L. REV. 925, 925-942 (2012).
- W. LAURENCE CRAIG, SOME TRENDS AND DEVELOPMENTS IN THE LAWS AND PRACTICE OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION, 30 TEX. INT'L L.J. 1, 3-4, 10, 11, 57 (1995).
- CHARLES N. BROWER, THE GLOBAL COURT: THE INTERNATIONALIZATION OF COMMERCIAL ADJUDICATION AND ARBITRATION, 26 U. BALT. L. REV. G, 11-12, 13 (1997).
- YVES DELAZAY AND BRYANT GARTH, FUSSING ABOUT THE FORUM: CATEGORIES AND DEFINITIONS AS STAKES IN A PROFESSIONAL COMPETITION, 21 L. & SOC'Y REV. 285, 295-99 (1996).

الفصل السادس

- CHARLES POU JR., "WHEEL OF FORTUNE" OR "SINGLED OUT?": HOW ROSTERS "MATCHMAKE" MEDIATORS, DISP. RESOL. MAG., SPRING 1997, AT 10, 12. COPYRIGHT © 1997 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- BOBBI MCADOO, NANCY A. WELSH & ROSELLE L. WISSLER, INSTITUTIONALIZATION: WHAT DO EMPIRICAL STUDIES TELL US ABOUT COURT MEDIATION? 9 DISP. RESOL. MAG., WINTER 2003, AT 8, 8-9. COPYRIGHT © 2003 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- DORCAS QUECK, MANDATORY MEDIATION: AN OXYMORON? EXAMINING THE FEASIBILITY OF IMPLEMENTING A COURT-MANDATED MEDIATION PROGRAM, 11 CARDOZO J. CONFLICT RESOL. 479, 480-89, 498-500 (2010).
- LAUREL WHEELER, COMMENT, MANDATORY FAMILY MEDIATION AND DOMESTIC VIOLENCE, 26 S. ILL. U. L. J. 559, 563-70 (2002).
- JOHN LANDS, USING DISPUTE SYSTEM DESIGN METHODS TO PROMOTE GOOD-FAITH PARTICIPATION IN COURT-CONNECTED MEDIATION PROGRAMS, 50 UCLA L. REV. 69, 70, 86-89, 93-95 98-99, 08, 102-04, 106-08 (2002).
- THOMAS D. LAMBROS, THE SUMMARY JURY TRIAL AND OTHER ALTERNATIVE METHODS OF DISPUTE RESOLUTION, 103 F.R.D. 461, 468-69 (1984). REPRINTED FROM 103 F.R.D. 461 WITH PERMISSION OF WEST PUBLISHING COMPANY.
- JOSHUA D. ROSENBERG & H. JAY FOLBERG, ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION: AN EMPIRICAL ANALYSIS, 46 STAN. L. REV. 1487, 1488, 1489-92, 1493 (1994). COPYRIGHT © 1994 THE BOARD OF TRUSTEES OF THE LELAND STANFORD JUNIOR UNIVERSITY.
- GEORGE W. CONK, DIVING INTO THE WRECK: BP AND KENNETH FEINBERG'S GULF COAST GAMBIT, 17 ROGER WILLIAMS L. REV. 137 (2012).
- PHILIP J. HARTER, NEGOTIATING REGULATIONS: A CURE FOR THE MALAISE, 71 GEO. L. J. 1, 28-31 (1982).
- LISA BINGHAM, MEDIATION AT WORK: TRANSFORMING WORKPLACE CONFLICT AT THE UNITED STATES POSTAL SERVICE, IBM CENTER FOR THE BUSINESS OF GOVERNMENT 5, 12-23 (2003).
- RICHARD C. REUBEN, DEMOCRACY AND DISPUTE RESOLUTION: THE PROBLEM OF ARBITRATION, 67 L. CONTEMP. PROBS., WINTER/SPRING 2004, AT 279, 279-82, 285-95.

- ERIC D. GREEN, CORPORATE ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION, 1 OHIO ST. J. ON DISP. RES. 203, 238-242 (1986).
- BARLOW F. CHRISTENSEN, PRIVATE JUSTICE: CALIFORNIA'S GENERAL REFERENCE PROCEDURE, 1982 AM. B. FOUND. RES. J. 79, 79-82. COPYRIGHT ©1982 UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS.
- STEPHEN B. GOLDBERG, THE MEDIATION OF GRIEVANCES UNDER A COLLECTIVE BARGAINING CONTRACT: AN ALTERNATIVE TO ARBITRATION, 77 NW. U. L. REV. 270, 281-84 (1982). REPRINTED BY SPECIAL PERMISSION OF NORTHWESTERN UNIVERSITY SCHOOL OF LAW, NORTHWESTERN UNIVERSITY LAW REVIEW.
- PHILIP J. HARTE, OMBUDS-A VOICE FOR THE PEOPLE, DISP. RESOL. MAG., WINTER 2005, AT 5, 5-6. COPYRIGHT © 2005 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- JOHN LANDE, POSSIBILITIES FOR COLLABORATIVE LAW: ETHICS AND PRACTICE OF LAWYER DISQUALIFICATION AND PROCESS CONTROL IN A NEW MODEL OF LAWYERING, 64 OHIO ST. L.J. 1315, 1315-30 (2003).
- JOHN G. BICKERMAN, PARTNERING IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY: TEAMING UP TO PREVENT DISPUTES, PROB. & PROP. MAR./APR. 1995, AT 61, 61, 61-63, 64. COPYRIGHT © 1995 AMERICAN BAR ASSOCIATION. REPRINTED BY PERMISSION.
- LOUIS DEL DUCA, COLIN RULE & ZBYNEK LOEBL, FACILITATING EXPANSION OF CROSS-BORDER E-COMMERCE DEVELOPING A GLOBAL ONLINE DISPUTE RESOLUTION SYSTEM, 1 PENN. ST. J. L. & INT'L AFF. 59, 59-74 (2012).

الفصل السابع

- NATIONAL INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION, PATHS TO JUSTICE: MAJOR PUBLIC POLICY ISSUES OF DISPUTE RESOLUTION 3-4, 8-18, 30-34-35. (REPORT OF THE AD HOC PANEL ON DISPUTE RESOLUTION AND PUBLIC POLICY, NATIONAL INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION, 1983). THIS PROJECT WAS SUPPORTED IN PART BY A GRANT (NO 83-NI-AX-0002) FROM THE FEDERAL JUSTICE RESEARCH PROGRAM, U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE. POINTS OF VIEW OR OPINIONS STATED IN THIS DOCUMENT THE OFFICIAL POSITION OR POLICIES OF THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE.
- NANCY A. WELSH, MAKING DEALS IN COURT-CONNECTED MEDIATION: WHAT'S JUSTICE GOT TO DO WITH IT? 79 WASH. U. L. Q. 787, 817-26, 826-27 (2001).
- JEAN R. STERNLIGHT, ADR IS HERE: PRELIMINARY REFLECTIONS ON WHERE IT FITS IN A SYSTEM OF JUSTICE, 3 NEV. L.J. 289, 297-300 (2002/2003).
- HARRY EDWARDS, ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION: PANACEA OR ANATHEMA?, 99 HARV. L. REV. 668, 671-72, 675-82 (1986).
- FRANK E. A. SANDER & STEPHEN B. GOLDBERG, FITTING THE FORUM TO THE FUSS: A USER-FRIENDLY GUIDE TO SELECTING AN ADR PROCEDURE, 10 NEGOTIATION J. 49, 60-61 (1994).
- TRACEY E. GEORGE & CHRIS GUTHRIE, INDUCED LITIGATION, 98 NW. U. L. REV. 545, 555-56 (2004).
- JEANNE M. BRETT, STEPHEN B. GOLDBERG & WILLIAM L. URY, DESIGNING SYSTEMS FOR RESOVING DISPUTES IN ORGANIZATIONS, 45 AM. PSYCHOLOGIST 162, 162-63, 165-69 (1990).

- CATHY COSTANTINO, USING INTEREST-BASED TECHNIQUES TO DESIGN CONFLICT MANAGEMENT SYSTEMS, 12 NEGOTIATION J. 207, 207-14 (1996).
- LISA B. BINGHAM, SELF-DETERMINATION IN DISPUTE SYSTEM DESIGN AND EMPLOYMENT ARBITRATION, 56 U. MIAMI L. REV. 873, 879-80, 881-86(2002).
- DONNA STIENSTRA, EVALUATING AND MONITORING ADR PROCEDURES, 7 FJC DIRECTIONS, DEC. 1994, AT 24, 24-25.
- ROBERT J. MACCOUN E. ALLAN LIND, DEBORAH HENSLER, DAVID L. BRYANT & PATRICIA A. EBENER, ALTERNATIVE ADJUDICATION: AN EVALUATION OF THE NEW JERSEY AUTOMOBILE ARBITRATION PROGRAM V-XI (1988).
- ROSELLE L. WISSLER, BARRIERS TO ATTORNEYS' DISCUSSION AND USE OF ADR, 19 OHIO ST. J. ON DISP. RESOL. 459, 462-68, 470-72, 493-97, 500 (2004).
- MODEL RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT 1.2, 1.4, 2.1 (2013).
- FRANK E.A. SANDER & LUKASZ ROZDEICZER, MACHINE CASES AND DISPUTE RESOLUTION PROCEDURES: DETAILED ANALYSIS LEADING TO A MEDIATION-CENTERED APPROACHES, 11 HARV. 1, 10-29 (2006).
- KATHLEEN M. SCANLON & HARPREET K. MANN, INSIDE GUIDE TO MULTI-STEP DISPUTE RESOLUTION CLAUSES, ADR COUNSEL IN-BOX, NO. 8, 20 ALTERNATIVES (CENTERFOLD PULLOUT SEPTEMBER 2002). COPYRIGHT © 2003 CPR INSTITUTE FOR DISPUTE RESOLUTION. REPRINTED WITH PERMISSION OF JOHN WILEY & SONS.

الفصل الثامن

- SUSAN DIACOFF, THE COMPREHENSIVE LAW PRACTICE: OVERVIEW OF THE MOVEMENT, THE VECTORS, AND THEIR COMMON GROUND 49-61 (2011).
- LEONARD L. RISKIN, MINDFULNESS: FOUNDATIONAL TRAINING FOR DISPUTE RESOLUTION, 54 J. LEGAL EDUC. 79 (2004).
- JAMES J. ALFINI & ERIC GALTON, ADR PERSONALITIES AND PRACTICE TIPS 6-8, 13-14, 104-07, 136-39 (1998). COPYRIGHT © 1998 AMERICAN BAR ASSOCIATION. PRINTED BY PERMISSION.

ملحقات

- MODEL RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT 1.1, 1.2, 1.6, 1.7, 1.9, 2.1, 2.4, 4.1, 8.4. UNIFORM MEDIATION ACT (2003). PERMISSION GIVEN BY THE NATIONAL CONFERENCES OF COMMISSIONS ON UNIFORM STATE LAW.
- UNIFORM ARBITRATION ACT (1997). NATIONAL CONFERENCES OF COMMISSIONERS ON UNIFORM STATE LAW.
- AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION, COMMERCIAL ARBITRATION RULES AND MEDIATION PROCEDURES (INCLUDING PROCEDURES FOR LARGE, COMPLEX COMMERCIAL DISPUTES) (2013).

التمهيد

تقوم فكرة هذا الكتاب على أن المهمة الرئيسية للمحاماة هي مساعدة العملاء، والمجتمع على حل المشكلات بشكل جيد. وللقيام بذلك يجب أن يكون المحامي ليس فقط قادرًا على تدعيم واستيعاب الحقوق والمراكز القانونية، بل يجب أن يكون قادرًا على معرفة وتوضيح المصالح الأساسية والدوافع أو الأهداف التي تدفع الناس إلى تلك التصرفات الموصلة للنزاع. ويجب كذلك على المحامي معرفة طبيعة ومميزات وعيوب الأساليب المختلفة والممكنة لإدارة أو حل المنازعات.

من المؤكد أن اللجوء للمحاكم هو إحدى الطرق المستخدمة لحل المنازعات، بالإضافة إلى أن كثيرًا من المقررات في كلية الحقوق تركز لهذه المنهجية لحل المنازعات. لكن هناك طرق أخرى مثل: الوساطة، والتحكيم شاعت بشكل كبير على مدى العقود القليلة الماضية. تاريخياً تمت الإشارة إلى هذه الطرق باسم الطرق البديلة لحل النزاع أو باختصار أ.د.ر (ADR) ومع ذلك تُعرف اليوم باسم طرق حل النزاع؛ وهو ما يدل على أن المسائل القانونية يمكن حلها بشكل صحيح من خلال العديد من الطرق المختلفة بما في ذلك المحاكمة. وبشكل حقيقي أصبحت هذه الطرق هي التيار السائد، وتم إضفاء الطابع المؤسسي عليها داخل الثقافة القانونية. لهذا السبب يذهب بعض الأشخاص إلى أن الحرف أ في اختصار (أ) لا يشير إلى الطرق البديلة، وإنما الطرق المناسبة لحل النزاع.

محور التركيز في هذا الكتاب يدور حول هذه الطرق، وكيفية مقارنتها، والتفاعل مع إجراءات محاكم الدرجة الأولى والاستئناف. كما أن أحد أهدافنا الرئيسية من تدريس مقرر طرق حل النزاع يتمثل في إعداد طلاب القانون لاختيار وتنفيذ أنسب الطرق المستخدمة في حل النزاع في قضايا أو فئات معينة من القضايا.

لقد أصبح هذا التأسيس ضروريًا بشكل متزايد للعمل القانوني منذ نشر الطبعة الأولى من كتاب "المحامون وطرق حل النزاع" في عام ١٩٨٧م. واليوم نجد أن الوساطة والتحكيم وبدائل أخرى للمحاكمة القضائية تؤثر على ممارسات معظم المحامين في معظم أنحاء الولايات المتحدة، وكذلك فإن هذه الطرق غيرت فعليًا ممارسة القانون في بعض المجالات على النحو الجغرافي والموضوعي. بالإضافة إلى أن كثيرًا من المحامين وجد ارتياحًا كبيرًا للعمل بشكل محايد لحل النزاع أو بشكل دفاعي عند استعمال هذه الطرق.

ومع ذلك، تواصل الطرق البديلة لحل النزاع تقديم تحديات ليس لها نظير للمحامين. وقد أكد التقليد القانوني تاريخيًا على الطرق الرسمية، وتطبيقات المخاصمة، والتعامل مع وجهات النظر المختلفة. ولكن الطرق البديلة لحل المنازعات يغلب عليها الطابع غير الرسمي وتتطلب مهارات في التعامل مع الآخرين مثل: الفهم، والتوصل إلى إجماع وتوافق الخصوم، وهو الأمر الذي يتطلب عقلية مختلفة تمامًا. لذلك يسعى هذا الكتاب إلى مساعدة طلاب القانون على مواجهة هذه التحديات من خلال تعريفهم بطبيعة الخلاف والمنازعات، والمبادئ الأساسية لحل النزاع، ومجموعة واسعة من الخيارات المتوفرة لحل النزاع، والقانون الذي يؤثر على هذه الإجراءات، والمشاكل المتعلقة بالأداب المهنية التي تواجه هذه الطرق، والأسس التي يمكن للشخص على أساسها التمييز بين العملية الأكثر ملاءمة لنزاع معين. على ضوء ذلك ندرك أن النزاع يمكن أن يوفر فرصًا للتغيير والنمو بشكل كبير والمحامي الأفضل سيسعى جاهدًا لتحقيق تلك المزايا.

تمثل هذه الطبعة الخامسة الأكثر أهمية للكتاب خلال هذا العقد من الزمن، حيث تم البدء في تغيير وتحديث طبعات للكتاب ليتوافق مع تقييم هذه التخصص. كانت الطبعتان الأوليان من تأليف البروفسور ليونارد ل. ريسكين (Leonard L. Riskin). و أ.د. جيمس إي ويستبروك (James E. Westbrook) قد حددتا اتجاه الكتاب الأساسي، وإطاره، ومحتواه. بعد ذلك، التحق بالكتاب في الطبعة الثالثة أ.د. دين كريس غوثري (Dean Chris Guthie)، و أ.د. جنيفر ك روبنولت (Jennifer K. Robbennolt)، و أ.د. ريتشارد سي روبين (Richard C. Reuben)، وقدوما كثيرًا من الموضوعات الجديدة بما في ذلك إدارة الخلافات وحلها، والتركيز بشكل أكبر على المؤلفات التجريبية التي جاءت لدعم هذا المجال، وأهمية الوعي الذاتي، والذكاء العاطفي للمحامين كمشاركين في هذه الإجراءات. كذلك قدمت الطبعة الرابعة تحديثات مهمة للكتاب حيث رحب بمشاركة مؤلفة جديدة وهي نانسي أ. ويلش (Nancy A. Welsh).

في هذا الإصدار الخامس نقوم بتغيير دقيق ولكنه مهم، حيث نبتعد عن منهجية الكتاب الذي يسعى إلى أن يكون سجلاً تاريخياً للتخصص، بل نسعى إلى عرض مادة علمية أكثر دقة ووضوحاً وإيجازاً وسهولة عند الاستخدام. لكننا ما زلنا نرى أن المنهجية التاريخية في الكتاب مهمه وخصوصا الموضوعات التاريخية التي كانت ذات مرة من الموضوعات الرئيسة والتي استمرت في تزويدنا بالملاحظات، والتي تعكس ثقلها بشكل أكثر ملاءمة من خلال توفير مساحة لمشكلات وقضايا أكثر أهمية حالياً. ونتيجة لذلك لا يزال الكتاب بنفس الحجم تقريباً على الرغم من وجود كثير من القضايا والقراءات الجديدة.

وكما هو الحال مع الإصدار الثالث فقد قدمنا مواد جديدة لها علاقة بالفكرة الأساسية لهذا الكتاب، تساعد على إدخال القانون الذي يهتم بإجراءات حل النزاع بشكل أفضل، كذلك الأسئلة المتعلقة بالأخلاق المهنية للممارسين التي تنشأ بشكل فريد لدى الممارسين، وكذلك الظواهر النفسية التي تؤثر على المشاركين في هذه الإجراءات. مثلاً: الفصول الخاصة بعلاقة المحامي بالعميل والتفاوض والوساطة والتحكيم تشمل جميعها موضوعات ومشكلات تتعلق بالسرية وآداب المهنة وقانون السوابق القضائية الغزير الذي برز في هذه الإجراءات، ونظرًا لتطور هذا التخصص نعتقد أن مثل هذه القضايا مهمة لإعلام الطلاب وإعدادهم لمواجهة التحديات عند ممارسة حل النزاع بحرفية ومهنية أخلاقية وكفاءة.

لقد بذلنا قصارى جهدنا لتقديم هذه التغييرات بطريقة تحافظ على اتساق توجه الكتاب وبنيته وأسلوبه حتى يصبح الانتقال سلساً للمستفيدين وفقاً لتقييم الحقل نفسه. سوف يتعرف المدرسون وغيرهم ممن استخدموا الإصدارات السابقة على العديد من المعالم المألوفة. ومن المتوقع أن يجدوا أن هناك ضرورة لمراجعة خططهم التعليمية على أقل تقدير، ومن المفترض أيضاً أن يجدوا الكتاب أكثر حداثة وأقرب إلى أحدث ما تم التوصل إليه في هذا الحقل.

يقدم الفصل الأول عرضاً عاماً حول حل الخلاف والنزاع ويضع الموضوع الرئيسي للكتاب: الإدارة الفعالة لحل الخلاف، خاصة من قبل المحامين من خلال استخدام أنسب طرق حل النزاع. هذا الكتاب مستمر في تركيزه الرئيسي على دور المحامين ووجهات نظرهم بدءاً من التركيز على إجراء المقابلات مع العملاء وتقديم المشورة لهم، حيث يغطي الفصل الثاني هذه الجزئية. أما في الفصل الثالث والرابع والخامس فإننا مستمرين في توجيه هذا الكتاب وهو معالجة طبيعة وأنواع ومزايا وعيوب الطرق البديلة والرئيسية لحل النزاع وهي التفاوض والوساطة والتحكيم. في الفصل

السادس نؤكد على أهمية الابتكار والتكيف والإبداع في هذا الحقل، ومعالجة هذه الخصائص في المحاكم والهيئات الإدارية وكذلك في القطاع الخاص. يتناول الفصل السابع اختيار وتصميم طرق وبرامج حل النزاع.

أخيراً، الفصل الثامن - والذي يتطلع إلى المستقبل - يربط حركة حل النزاع بالتطورات الأخرى المماثلة في القانون ويقدم إرشادات حول كيفية زيادة اهتمام القراء بطرق حل النزاع. يشدد الفصل الثامن أيضاً على أهمية الذكاء العاطفي والوعي الواقعي الذي لا يصدر الأحكام بسرعة، وكذلك استخدام التأمل الذهني كوسيلة لتنمية مثل هذه الخصائص في المتخصصين في حل النزاع. لدينا أيضاً موقع على شبكة الإنترنت للكتيب بشبكة التعليم الغربية تون (TWEN). يتضمن الموقع كثيراً من المستندات المهمة في ملحق عبر الإنترنت يكمل الملحق الرئيسي للكتاب، بالإضافة إلى إرشادات لعب الأدوار والقضايا والسياسات والتطورات الجديدة الأخرى. للوصول إلى كتاب "المحامون وطرق حل النزاع"، الطبعة الخامسة. قم بزيارة موقع الويب، واتبع التعليمات التالية:

- ١- انتقل إلى <http://awschool.westlaw.com> وانقر فوق كلمة TWEN.
- ٢- أدخل اسم المستخدم وكلمة المرور الخاصين بـ West OnePass أو كلمة المرور الخاصة بـ Westlaw في الحقل المناسب وانقر فوق GO.
- ٣- بمجرد تسجيل الدخول إلى TWEN، انقر فوق إضافة/إلغاء "Add / Drop" دورة دراسية.
- ٤- حدد خانة الاختيار بجانب حل المنازعات والمحامين، الطبعة الخامسة.
- ٥- انقر فوق إرسال في أسفل الصفحة للعودة إلى الصفحة الرئيسية TWEN. يتم عرض الموقع الذي قمت بإضافته الآن على صفحتك الرئيسية TWEN.
- ٦- انقر فوق "Dispute Resolution and Lawyers" الطبعة الخامسة. لعرض المعلومات المتعلقة بالكتاب.

كالعادة، نقوم بنشر هذه النسخة في غلافين، أحدهما غلاف عادي للطبعة المختصرة وغلاف مقوى، كل منهما له مجموعة متنوعة من الاستخدامات المحتملة. الإصدار بغلاف مقوى يعد مناسباً لمقرر طرق حل النزاع الاستقصائي لمدة ثلاث أو أربع ساعات معتمدة وكذلك للمقررات التي تشمل المقابلة، أو الاستشارة أو التفاوض والوساطة. الطبعة المختصرة مناسبة بشكل خاص لدمج تعليمات حل النزاع في المقررات الرئيسية. كانت النسخة المختصرة الأولى هي الأساس لبرنامج دمج

طرق حل النزاع في جميع مقررات السنة الأولى في كلية الحقوق بجامعة ميزوري.^(١) بالإضافة إلى ذلك نجدها مناسبة لساعتين أو ثلاث ساعات مقررات دراسية تشمل إجراء المقابلات، والاستشارات، والتفاوض، والوساطة.

يحتوي دليل المدرسين على الإنترنت على عشرات التدريبات والمسائل قام بإعدادها الأساتذة في أكثر من عشر كليات قانون، ويحتوي كذلك على اقتراحات لتدريس طرق حل النزاع كمقرر مستقل يتم إدخاله ضمن المواد الأساسية للسنة الأولى في كلية القانون. دليل المدرس متاح من خلال موقع الكتاب (TWEN). بالإضافة إلى أن الكتاب يقدم معلومات عامة للعديد من التمارين المتعلقة بلعب الأدوار والتي تتوفر بها أشرطة فيديو توضيحية على موقع الكتاب (TWEN)، ويوجد على موقع الكتاب (TWEN) تعليمات تتسم بالسرية لتمرين لعب الأدوار. لقد قمنا بإدراج ثلاث علامات نجمية (***) للإشارة إلى الجزئيات الملغاة في الموضوعات التي تم إعادة طباعتها، ومع ذلك قمنا بحذف معظم الحواشي والإشارات والأقواس التي تشير إلى الهيئات الحكومية، وبعض الاستشهادات للقضايا

(١) تم تطوير مشروع طرق حل النزاع ليتم دمجها في جميع المقررات الأساسية للسنة الأولى بموجب منحة مقدمة من المعهد الوطني لحل النزاع وسلسلة من المنح من صندوق وزارة التعليم الأمريكية لتحسين التعليم بعد الثانوي (FIPSE) إلى مركز دراسة حل النزاع في كلية القانون بجامعة ميزوري - كولومبيا. بالإضافة إلى الإصدارين الأولين من هذا الكتاب، أنتج المشروع سلسلة فيديو هات عن المحامين وطرق حل النزاع (West 1991). في تاريخ مبكر ظهر وصف للمشروع في كتاب ليونارد ل. ريسكين وجيمس إي ويستبروك، دمج طرق حل النزاع في مقررات السنة الأولى الأساسية: خطة ميزوري، (1989) 39 J. LEG. EDUC. 509. في عام 1995م، تلقى المركز منحة أخرى من FIPSE للعمل مع ست كليات قانون أخرى ترغب في تطوير التعديلات لهذا البرنامج؛ إذ بدأت كل كلية من هذه الكليات ديول (DePlaut) وهاملين (Hamline) وإنترميركان (Inter-American) وأوهايو ستيت (Ohio State) وتولين (Tulane) وجامعة واشنطن (University of Washington) في ظروف وأهداف مختلفة، وكما توقعنا أنتج كل منها تكييفاً فريداً من نوعه، حيث يركز البعض منه على دمج برنامج طرق حل النزاع في مقررات المتقدمة، بدلاً من مقررات السنة الأولى؛ إذ تظهر بعض التمارين التي تم إعدادها في هذه الكليات في دليل هذا الكتاب المعد للأستاذ. للحصول على نظرة عامة وتحليلات لبرنامج ميزوري وإدخال مقرر طرق حل النزاع في برامج السنة الأولى وكذلك البرامج في كليات القانون الست المشاركة الأخرى انظر Symposium, *Dispute Resolution in the Law School Curriculum: Opportunities and Challenges*, 50 (1998) FLA. L. Rev 583. في عام 2004م، لمجموعة متنوعة من الأسباب المعقدة، حولت كلية القانون بجامعة ميزوري التركيز على إدخال موضوعات حل النزاع إلى اعتبار طرق حل النزاع فقط وهو مقرر دراسي ملزم في السنة الأولى يسمى المحاماة: (حل المشكلات وحل النزاع). لقد استخدمنا الإصدار الثالث المختصر لتدريس هذا المقرر.

والقوانين دون الإشارة إلى ذلك. لكن هناك حالات قليلة احتفظنا فيها بالخواشي وبتقييمها الأصلي، وتم وضع علامات نجمية على الخواشي السفلية التي أعدها مؤلفو هذا الكتاب. ولتجنب اللغة التي قد تكون محرجة، نستخدم عمومًا إما ضمائر المذكر أو المؤنث ليشمل كل منهما الآخر.

نحن ممتنون للعديد من الأشخاص الذين ساعدوا في إنتاج هذه الطبعة الجديدة. كان العمداء وأعضاء هيئة التدريس والمكتبة في كلية القانون بجامعة ميزوري داعمين بلا حدود. نشكر أيضًا مساعدينا من الباحثين الذين لا تقدر جهودهم بـ شمن: دانييل كوفمان (Daniel Coffman, K'iaara)، وكيارا كروس (K'iaara Cross)، وكريستيان جوردون (Christian Gordon)، ولاري لامبرت (Larry Lambert)، وجيمي مايرز (Jamie Myers)، وباتريك روبن (Patrick Reuben) (ميزوري)، وأماندا جافين، (Amanda Gavin) وبريان برودور (Brian Brodeur)، وكاتي ريمبفيل (Katie Rimpfel)، وستيفاني سوبيني (Stephanie Sweeney) (بن ست / ديكينسون) قدمت لورا كولمان (Laura Coleman) مساعدة إدارية حازمة، وساعدت كارين نايلون (Karen Neylon) في الرسومات. نقدر أيضًا التعامل المحترف مع الكتاب من قبل المحررين في (West)، جيم كاهوي (Jim Cahoy) ولورا هول (Laura Holle)، ونظلم ممتنين لإسهامات ماثلة من قبل سلفيهما، ستاتشي هير (Staci Herr) وريان فايفر (Ryan Pfeiffer). أخيرًا، يقدم كريس وجين وجيم ونانسي ولين شكرًا خاصًا لريتشارد (Richard)، الذي يؤدي الدور الأساسي للمحرر التنفيذي الممزوج بروعة المهارة التحريرية والتفاوض المتحمس والفكاهة والمثابرة الشديدة.

Leonard L. Riskin (لونارد ريسكن)

James E. Westbrook (جيمس وستبروك)

Chris Guthrie (كرس جوثري)

Richard C. Reuben (ريتشارد روبن)

Jennifer K. Robbennolt (جنفر روبنولت)

Nancy A. Welsh (نانسي والش)

مايو، ٢٠١٤م

قائمة الاختصارات

| المصطلح باللغة الإنجليزية | الاختصار | المصطلح باللغة العربية |
|----------------------------------------------------|----------|----------------------------------------|
| Alternative Dispute Resolutions | ADR | الطرق البديلة لحل المنازعات |
| Versus | V. | ضد |
| Best Alternative to a Negotiated Agreement | BATNA | جباتنا) البديل الأفضل للاتفاق التفاوضي |
| Society of Professionals in Dispute Resolution | SPIDR | جمعية المتخصصين في حل النزاع |
| Federal Arbitration Act | FAA | قانون التحكيم الاتحادي |
| Early Neutral Evaluation | ENE | التقييم المحايد المبكر |
| American Bar Association | ABA | هيئة نقابة المحامين الأمريكية |
| Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument Assessment | TKI | أداة تقييم حالة الخلاف |
| Internal Family Systems | IFS | أنظمة الأسرة الداخلية |
| Reservation Price | RP | السعر المفضل للبدء في التفاوض |
| Internal Revenue Service | IRS | دائرة الإيرادات الداخلية |
| Negotiated Rulemaking | Reg Negs | سن القواعد بناء على التفاوض |
| American Arbitration Association | AAA | جمعية المحكمين الأمريكية |
| Association for Conflict Resolution | ACR | جمعية حل الخلافات |
| Online Dispute Resolution | ODR | حل المنازعات عبر الإنترنت |

المحتويات المختصرة

| | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------|
| هـ | مقدمة المترجم |
| ك | الإهداء |
| م | شكر و عرفان |
| ث | التمهيد |
| أأ | قائمة الاختصارات |
| ظ | جدول القضايا |
| ١ | الفصل الأول: نظرة عامة حول إدارة الخلاف وطرق حل النزاع |
| ٢ | أولاً: طبيعة الخلاف والمنازعات |
| ٩ | ثانياً: مقدمة في عمليات حل المنازعات |
| ١٧ | ثالثاً: ما هي العملية الملائمة؟ النقاش العظيم حول التسوية وطرق حل المنازعات البديلة |
| ٣٣ | رابعاً: إضفاء الطابع المؤسسي على الطرق البديلة لحل المنازعات |
| ٤٢ | خامساً: المحامون وطرق حل النزاع |
| ٥٣ | الفصل الثاني: العلاقة بين المحامي والعميل |
| ٥٤ | أولاً: اعتبارات أولية |

| | |
|-----|------------------------------------------------------------------------|
| ٧٢ | ثانيًا: المقابلات |
| ٩٨ | ثالثًا: تقديم المشورة |
| ١٠٦ | رابعًا: القانون الذي يحكم العلاقة بين المحامي والعميل |
| ١١٥ | سادسًا: إجراء المقابلات وتقديم المشورة |
| ١١٧ | الفصل الثالث: التفاوض |
| ١١٨ | أولاً: أسلوب التفاوض |
| ١٣١ | ثانيًا: عملية التفاوض |
| ١٣٣ | ثالثًا: منهجيات التفاوض |
| ١٤١ | رابعًا: إستراتيجيات وأساليب التفاوض |
| ١٨٨ | خامسًا: القانون والمحامون والعملاء في التفاوض |
| ٢٢١ | سادسًا: التعامل مع الاختلاف في التفاوض |
| ٢٤٠ | سابعًا: ممارسة التفاوض |
| ٢٤٥ | الفصل الرابع: الوساطة |
| ٢٤٧ | أولاً: منهجيات الوساطة |
| ٣٠٣ | ثانيًا: ملحوظات مختصرة على الوساطة الحقيقية |
| ٣٢٤ | ثالثًا: المشاركون والعمليات |
| ٤٢٩ | رابعًا: الإنصاف، الإجراء الرسمي، وحق تقرير المصير في الوساطة |
| ٤٤٤ | خامسًا: ممارسة الوساطة |
| ٤٤٩ | الفصل الخامس: التحكيم |
| ٤٥١ | أولاً: ممارسات وإجراءات التحكيم الخاص |
| ٤٦٠ | ثانيًا: الإطار القانوني للتحكيم تحت إدارة قانون التحكيم الاتحادي |

| | |
|-----|-------------------------------------------------------------------|
| ٥٦٩ | الفصل السادس: العمليات المختلطة وتكييفها والطرق المبتكرة الأخرى |
| ٥٧٠ | أولاً: المجال العام |
| ٦٤١ | ثانياً: المجال الخاص |
| ٦٥٧ | الفصل السابع: التصميم وعملية اختيار الطريقة المثلى لحل النزاع |
| ٦٥٨ | أولاً: اعتبارات شاملة |
| ٦٧٤ | ثانياً: تصميم وتقويم نظم إدارة الخلاف |
| ٦٩٩ | ثالثاً: تقديم المشورة للعملاء في اختيار عملية حل النزاع |
| ٧١٩ | رابعاً: اختيار وبناء عمليات حل المنازعات |
| ٧٢١ | الفصل الثامن: النظرة المستقبلية لطرق حل النزاع |
| ٧٢١ | أولاً: ارتباطات جديدة |
| ٧٣٢ | ثانياً: مهارات جديدة |
| ٧٤٠ | ثالثاً: فرص جديدة |
| ٧٤٩ | الملاحق |
| ٧٤٩ | الملحق (أ): قواعد إجراءات التقاضي المدنية الاتحادية القاعدة ١٦ |
| ٧٥٢ | الملحق (ب): بنود مختارة من القواعد النموذجية للسلوك المهني (٢٠٠٠) |
| ٧٦١ | الملحق (ج): قانون الوساطة الموحد (٢٠٠٣) |
| ٧٦٨ | الملحق (د): معايير السلوك النموذجية للوسطاء (٢٠٠٥) |
| ٧٧٦ | الملحق (هـ): قانون التحكيم الاتحادي (١٩٢٥) |
| ٧٨٣ | الملحق (و): القانون الموحد للتحكيم (١٩٥٦) |

- الملحق (ز): قواعد التحكيم التجاري وإجراءات الوساطة الخاصة بجمعية التحكيم الأمريكية (متضمنة منازعات تجارية معقدة وكبيرة) (٢٠١٣) ٧٩٠
- ثبت المصطلحات ٨٢٧
- أولاً: عربي - إنجليزي ٨٢٧
- ثانياً: إنجليزي - عربي ٨٤٣
- كشاف الموضوعات ٨٥٩

المحتويات

| | |
|----|----------------------------------------------------------------------------------|
| هـ | مقدمة المترجم |
| ك | الإهداء |
| م | شكر وعرفان |
| ث | التمهيد |
| أأ | قائمة الاختصارات |
| ظ | جدول القضايا |
| ١ | الفصل الأول: نظرة عامة حول إدارة الخلاف وطرق حل النزاع |
| ٢ | أولاً: طبيعة الخلاف والمنازعات |
| ٢ | ١ - منابع الخلاف |
| ٣ | (أ) الأسس النظرية |
| ٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٥ | (ب) منهج تحليلي |
| ٥ | Bernard Mayer, The Dynamics Of Conflict Resolution: A Practitioner's Guide |
| ٦ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٧ | ٢ - الدورة الحياتية للنزاع |
| ٩ | ثانياً: مقدمة في عمليات حل المنازعات |

- ١١ ١- العمليات القضائية
- ١٢ ٢- العمليات الرضائية
- ١٣ ٣- العمليات المختلطة
- ١٧ ثالثاً: ما هي العملية الملائمة؟ النقاش العظيم حول التسوية وطرق حل المنازعات البديلة
- ١٨ ١- وجهة النظر متشددة
- ١٨ Owen Fiss, Against Settlement
- ٢٥ ٢- الردود
- Carrie Menkel-Meadow, Whose Dispute Is It Anyway? A Phillosophical And Democrotic Defense
٢٥ Of Settlement (In Some Cases)
- ٣٠ الملحوظات والتساؤلات
- ٣٣ رابعاً: إضفاء الطابع المؤسسي على الطرق البديلة لحل المنازعات
- ٣٣ ١- إضفاء الطابع المؤسسي في المحاكم
- ٣٤ Frank E. A. Sander, Varieties Of Dispute Processing
- ٣٨ الملحوظات والتساؤلات
- ٤٠ ٢- إضفاء الطابع المؤسسي في الهيئات الحكومية
- ٤١ ٣- إضفاء الطابع المؤسسي في المجال الخاص
- ٤٢ خامساً: المحامون وطرق حل النزاع
- ٤٣ ١- الرياح المعاكسة واللاحقة: إشراك المحامين في الطرق البديلة للتقاضي
- ٤٤ Leonrd L. Riskin. Mediation And Lawyers
- ٤٧ الملحوظات والتساؤلات
- ٤٨ ٢- الأدوار والمهارات للمحامي
- ٥٠ الملحوظات والتساؤلات
- ٥٣ الفصل الثاني: العلاقة بين المحامي والعميل
- ٥٤ أولاً: اعتبارات أولية
- ٥٤ ١- النماذج الأساسية

| | |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٥٥ | Robert D. Dinerstein, Client –Centered Counseling: Reappraisal & Refinement |
| ٥٧ | Robert F. Cochran, Jr., John M. A. Dipippa & Martha M. Peters, The Counselor –At- Law: A Collaborative Approach Client Interviewing And Counseling |
| ٥٧ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٠ | ٢- قضايا آداب المهنة |
| ٦٢ | ٣- تخصيص السلطة |
| ٦٢ | Herbert M. Kritzer, The Justice Broker: Lawyers And Ordinary Litigation |
| ٦٥ | الملاحظات |
| ٦٧ | ٤- المحفّزات في العلاقة بين المحامي والعميل |
| ٦٧ | Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet & Anderew S. Tulumello, Beyond Winning: Negotiating To Create Value In Deals And Disputes |
| ٦٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٧٢ | ثانيًا: المقابلات |
| ٧٣ | ١- نظرة عامة على العملية |
| ٧٣ | (أ) المقدمة |
| ٧٣ | Janice Nadler, Rapport In Negotiation And Conflict Reolution |
| ٧٥ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٧٥ | (ب) التحديد الأولي للمشكلة |
| ٧٦ | (ج) تحديد المشكلة بالتفصيل |
| ٧٦ | (د) استكشاف المواقف والاهتمامات |
| ٧٧ | (هـ) تطور النظرية القانونية |
| ٧٧ | (و) الخطوات التالية |
| ٧٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٧٩ | ٢- الاستجواب والاستماع |
| ٧٩ | (أ) الاستجواب |
| ٨١ | Sana Loue, A Guide To Better Client Interview |

| | |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٨٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٨٤ | (ب) الاستماع |
| ٨٥ | David Maister, Charles Green & Robert Galford, The Trusted Advisor |
| ٨٦ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٨٧ | ٢. الاستماع الفعال (النشط) |
| ٨٧ | Robert Dinerstein, Stephen Ellman, Isabelle Gunning & Ann Shalleck, Connection, Capacity And Morality In Lawyer-Client Relationships |
| ٩١ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٩٣ | ٣. مهارات الاستماع الأخرى |
| ٩٣ | (أ) حلقة الفهم |
| ٩٥ | ملحوظة |
| ٩٥ | (ب) الوعي المرکز |
| ٩٦ | Leonard L. Riskin, The Contemplative Lawyer: On The Potential Contributions Of Mindfulness Mediation To Law Students, Lawyers, And Their Clients |
| ٩٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٩٨ | ثالثاً: تقديم المشورة |
| ٩٩ | ١- توضيح المصالح والمسائل |
| ٩٩ | ٢- النظر في القانون المرتبط بالقضية |
| ١٠٠ | ٣- تحديد الخيارات |
| ١٠٠ | Alex F. Osborn, Applied Imagination: Principles And Procedures Of Creative Problem-Solving |
| ١٠١ | Robert Pirsig, Zen And The Art Of Motorcycle Maintenance |
| ١٠٣ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٠٥ | ٤- سبر العواقب |
| ١٠٦ | رابعاً: القانون الذي يحكم العلاقة بين المحامي والعميل |
| ١٠٦ | Guido V. Duane Morris Llp |
| ١١١ | الملحوظات والتساؤلات |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١١٢ | خامساً: واجب المحامي في تقديم المشورة للعملاء بشأن خيارات حل المنازعات |
| Nancy A. Welsh, Integrating "Alternative" Dispute Resolution Into Bankruptcy: As Simple (And | |
| ١١٢ | Pure) As Motherhood And Apple Pie? |
| ١١٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١١٥ | سادساً: إجراء المقابلات وتقديم المشورة |
| ١١٧ | الفصل الثالث: التفاوض |
| ١١٨ | أولاً: أسلوب التفاوض |
| ١١٩ | ١- منهجيتك الأولية |
| ١١٩ | G. Richard Shell, Bargaining For Advantage: Negotiation Strategies For Reasonable People |
| ١٢٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٢٣ | ٢- تأثير الأسلوب |
| Nancy A. Welsh, The Reputational Advantages Of Demonstrating Trustworthiness: Using The | |
| ١٢٣ | Reputation Index With Law Students |
| ١٢٩ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٣١ | ثانياً: عملية التفاوض |
| ١٣١ | G. Richard Shell, Bargaining For Advantage: Negotiation Strategies For Reasonable People |
| ١٣٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٣٣ | ثالثاً: منهجيات التفاوض |
| ١٣٤ | ١- التفاوض العدائي |
| ١٣٤ | Russell Korobkin, A Positive Theory Of Legal Negotiation |
| ١٣٦ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٣٧ | ٢- منهجية حل المشكلات في التفاوض |
| Carrie J. Menkel-Meadow, Toward Anothr View Of Legal Negoation: The Structure Of Problem | |
| ١٣٧ | Solving |
| ١٤٠ | الملحوظات والتساؤلات |

- ١٤١ رابعاً: إستراتيجيات وأساليب التفاوض
- ١٤٢ ١- الإستراتيجية العدائية والأساليب الخاصة بها
- ١٤٢ Gary Goodpaster, A Primer On Competitive Bargaining
- ١٤٣ ملاحظات
- ١٤٤ (أ) العروض الافتتاحية المبالغ فيها
- Dan Orr & Chris Guthrie, Anchoring, Information, Expertise, And Negotiation: New Indights
١٤٤ From Meta-Analysis
- ١٤٥ الملحوظات والتساؤلات
- ١٤٦ (ب) تقديم تنازلات قليلة وصغيرة
- ١٤٦ Robert B. Cialdini, Influence: Scince And Practice
- ١٥٠ الملحوظات والتساؤلات
- ١٥٢ (ج) الكشف المحدود عن المعلومات
- ١٥٢ Ian Ayres & Jennifer Gerarda Brown, Economic Rationales For Mediation
- ١٥٣ الملحوظات والتساؤلات
- ١٥٥ Carrie Menkel-Meadow, Know When To Show Your Hand
- ١٥٩ ٢- إستراتيجية وأساليب حل المشكلات
- Roger Fisher, William Ury & Bruce Patton, Getting To Yeas: Negotiating Agreement Without
١٦٠ Giving In
- ١٦١ ملاحظات
- ١٦٢ (أ) "فصل الأشخاص عن المشكلة" (الاستماع)
- Douglas Stone, Bruce Patton & Sheila Heen, Difficult Conversations: How To Discuss What
١٦٢ Matters Most
- ١٦٦ الملحوظات والتساؤلات
- ١٦٧ Daniel L. Shapiro, Teaching Students How To Use Emotions As They Negotiate
- ١٦٩ الملحوظات والتساؤلات
- ١٦٩ (ب) "التركيز على المصالح" (طرح الأسئلة)

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١٦٩ | ١ . الأسئلة المفتوحة والمغلقة |
| Roger Fisher, William Ury & Bruce Patton, Getting To Yes: Negotiating Agreement Without | |
| ١٧٠ | Giving |
| ١٧١ | ملحوظة |
| ١٧١ | ٢ . معرفة ماذا نرغب |
| ١٧٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٧٣ | ٣ . خلق القيمة من خلال الاختلافات |
| Robert H. Mnookin, Scott. Peppet & Andrew S. Tulumello, Beyond Winning: Negotiating | |
| ١٧٣ | To Create Value In Deals And Disputes |
| ١٧٥ | ملاحظات |
| ١٧٦ | (ج) "تأمل مجموعة متنوعة من الخيارات" (الاختراع) |
| Carrie Menkel-Meadow, Aha? Is Creativity Possible In Legal Problem Solving And Teaching | |
| ١٧٦ | In Legal Education? |
| ١٧٧ | الملحوظات والتساؤلات |
| ١٧٨ | (د) "الإصرار على النتائج المرتبطة بالمعايير الموضوعية" (الرجوع) |
| ١٧٨ | G. Richard Shell, Bargaining For Advantage: Negotiation Strategies For Reasonable People |
| ١٧٩ | تساؤل |
| ١٧٩ | (هـ) (BATNA) باتنا (البديل الأفضل للاتفاق التفاوضي) والسلطة في التفاوض |
| ١٨٠ | ملاحظات |
| ١٨١ | (و) نقد منهجية حل المشكلات |
| ١٨١ | James E. Westbrook. How To Negotiate With A Jerk Without Being One |
| ١٨٤ | ملاحظات |
| Nancy A. Welsh, The Reputational Advantages Of Demonstrating Trustworthiness: Using The | |
| ١٨٤ | Reputational Index With Law Students |
| ١٨٨ | خامساً: القانون والمحامون والعملاء في التفاوض |
| ١٨٩ | ١ - التسوية |
| ١٨٩ | (أ) بشكل عام |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Marc Galanter & Mia Cakill, "Most Cases Settle": Judicial Promotion And Regulation Of | ١٨٩ |
| Settlements | |
| الملحوظات والتساؤلات | ١٩٠ |
| (ب) منهجيات التسوية | ١٩٢ |
| ١. القيمة المتوقعة | ١٩٢ |
| الملحوظات والتساؤلات | ١٩٣ |
| ٢. خلق القيمة | ١٩٥ |
| Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet & Andrew S. Tulumello, Beyond Winning: Negotiating | ١٩٥ |
| To Create Value Deals And Disoutes | |
| الملحوظات والتساؤلات | ١٩٧ |
| (ج) الاعتذار والتسوية | ١٩٨ |
| Jennifer K. Robbennolt, Apology-Help Or Hindrance? An Empirical Analysis Of Apologies' | ١٩٩ |
| Influence On Settlement Decision Making | |
| الملحوظات والتساؤلات | ٢٠١ |
| ٢- الالتزامات القانونية والأخلاقية المهنية | ٢٠١ |
| (أ) بشكل عام | ٢٠١ |
| Russell Korobkin, Michael Moffitt & Nancy Welsh, The Law Of Bargaining | ٢٠٢ |
| ملحوظة | ٢٠٦ |
| (ب) الالتزامات المتعلقة بالأداب المهنية | ٢٠٦ |
| الملحوظات والتساؤلات | ٢٠٧ |
| (ج) تدليس الحقائق والإغفال | ٢٠٩ |
| James J. White, Machiavelli And The Bar: Ethical Limitations On Lying In Neogotiation | ٢٠٩ |
| | |
| الملحوظات والتساؤلات | ٢١٤ |
| Hoyt Properties, Inc. V. Production Resource Group, L. L. C. | ٢١٤ |
| | |
| الملحوظات والتساؤلات | ٢١٩ |
| (د) سرية مفاوضات التسوية | ٢١٩ |
| الملحوظات والتساؤلات | ٢٢٠ |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٢٢١ | سادساً: التعامل مع الاختلاف في التفاوض |
| ٢٢٢ | ١ - الثقافة |
| ٢٢٢ | (أ) المنهجية العامة للثقافة |
| Jayne Seminare Docherty, Culture And Negotiation: Symmetrical Anthropology For | |
| ٢٢٢ | Negotiators |
| ٢٢٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٢٢٥ | ٢ - الجنس |
| ٢٢٥ | Carrie Menkel-Meadow, What Difference Does "Gender Difference" Make? |
| ٢٣٠ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٢٣٢ | Andrea Schneider, Effective Responses To Offensive Comments |
| ٢٣٢ | التعليقات |
| ٢٣٥ | ٣ - العرق |
| ٢٣٥ | Ian Ayres, Fair Driving: Gender And Race Discrimination In Retail Car Negotiations |
| ٢٣٩ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٢٤٠ | سابعاً: ممارسة التفاوض |
| ٢٤٠ | ١ - مفاوضات الصفقة التجارية: عقد شركة كارتون |
| ٢٤٠ | ٢ - التفاوض حول النزاع: دعوى ثومبسون ضد ديكر حول المسؤولية التقصيرية في الممارسة الطبية ... |
| ٢٤٥ | الفصل الرابع: الوساطة |
| ٢٤٧ | أولاً: منهجيات الوساطة |
| ٢٤٨ | ١ - تخطيط توجّهات الوساطة |
| Leonard L. Riskin, Understanding Mediators' Orientation, Strategies, And Techniques: A | |
| ٢٤٨ | Grid For The Perplexed |
| ٢٦٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| Leonard L. Riskin, Replacing The Mediator Orientation Grids, Again: The New New Grid | |
| ٢٦٣ | System |
| ٢٧٢ | الملحوظات والتساؤلات |

- ٢٧٣ ٢- بعض المنهجيات الخاصة
- ٢٧٤ (أ) الوساطة التقليدية
- ٢٧٤ Leonard L. Riskin, Mediation Training Training Guide
- ٢٩٠ الملحوظات والتساؤلات
- ٢٩٣ (ب) الوساطة التحويلية
- Robert A. Baruch Bush & Joseph Folger, The Promise Of Mediation: The Transformative
٢٩٣ Approach To Conflict
- ٢٩٩ الملحوظات والتساؤلات
- ٣٠٠ (ج) التفاهم القائم على الوساطة
- ٣٠٠ . Gary Friedman & Jack Himmelstein, Challenging Conflict: Mediation Through Understanding
- ٣٠٢ الملحوظات والتساؤلات
- ٣٠٣ ثانيًا: ملحوظات مختصرة على الوساطة الحقيقية
- ٣٠٣ ١- الإصابة الشخصية
- Anderson J. Little, Making Money Take: How To Mediate Insured Claims And Other
٣٠٣ Monetary Disputes (2007)
- ٣٠٩ الملحوظات والتساؤلات
- ٣٠٩ ٢- المشارك - إدارة النزاع
- ٣٠٩ Frank J. Scardilli, Sisters Of The Precious Blood V. Bristol-Myers Co.
- ٣١٥ الملحوظات والتساؤلات
- ٣١٦ ٣- الوساطة بين الضحية والجاني
- Texas Case Study One: Murder-Victim And Offender Perspective, In Mark S. Umbreit, Et
٣١٦ Al., Facing Violence: The Path Of Restorative Justice And Dialogue
- ٣٢٢ الملحوظات والتساؤلات
- ٣٢٤ ملحوظة: الوساطة في سياقات أخرى وبأسماء أخرى
- ٣٢٤ ثالثًا: المشارك كون والعمليات
- ٣٢٤ ١- الوسيط
- ٣٢٥ (أ) الخلفيات والمصادر

المحتويات

ف ف

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| ٣٢٥ | (ب) تدريب الوطاء |
| ٣٢٦ | (ج) تنظيم أداء الوسيط |
| ٣٢٦ | ١. المؤهلات |
| Society Of Professionals In Dispute Resolution, Report Of The Spider Commission On | |
| ٣٢٦ | Qualifications |
| ٣٢٨ | ملاحظات |
| Alternative Dispute Resolution Section Of The American Bar Association Task Force On | |
| ٣٢٩ | Mediator Credentialing (2012) |
| ٣٣٥ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٣٦ | ٢. الآداب المهنية |
| ٣٣٦ | (أ) معايير الآداب المهنية: |
| ٣٣٧ | القواعد النموذجية لسلوك الوطاء |
| ٣٣٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٤٠ | (ب) حيادية الوسيط وتعارض المصالح |
| ٣٤١ | Mckenzie Construction V. St. Corix Storage |
| ٣٤٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٥٠ | (ج) القيود على ما قد يقوله الوطاء عن القانون |
| ٣٥٠ | ٣. النقاش التيسيري التقويمي: |
| ٣٥٢ | ٤. هل الوساطة تعني ممارسة القانون؟ |
| ٣٥٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٥٥ | ٥. مسؤولية الخطأ المهني |
| ٣٥٥ | Wagshal V. Foster |
| ٣٦٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٦٤ | Tapoohi V. Lewenberg |
| ٣٦٩ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٧٢ | ٢- الأطراف، والمحامون، ومناصرة الوساطة |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| ٣٧٣ | (أ) الدخول في الوساطة |
| ٣٧٤ | (ب) اختيار وسيط |
| Leonard L. Riskin, Understanding Mediators' Orientation, Strategies, And Techniques: A | |
| ٣٧٥ | Grid For The Perplexed |
| ٣٨٠ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٨١ | The Aba Section Of Dispute Resolution Task Force In Improving Mediation Quality |
| ٣٨٩ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٣٩٠ | (ج) العمل مع الوسيط والمشاركين الآخرين |
| ٣٩٠ | الدفاع وحل المشكلات |
| ٣٩٠ | نوم أرلندو: ٢٠ خطأ شائع في تقديم الدفوع في عملية الوساطة |
| ٣٩٨ | ملحوظة |
| Leonard L. Riskin, The Representation Client In A Settlement Conference: The Lessons Of | |
| ٣٩٩ | G. Heilemann Brewing Co. V. Joseph Oat Corp. |
| ٤٠٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٤٠٤ | (د) المشاركة بحسن نية |
| ٤٠٥ | (هـ) المحامي المستشار |
| ٤٠٥ | ٣- التقاضي والوساطة |
| ٤٠٦ | James R. Coben And Peter N. Thompson, Mediation Litigation Trends: 1999-2007 |
| ٤١١ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٤١٢ | ٤- السرية |
| ٤١٢ | (أ) حجر زاوية، وتحد |
| ٤١٤ | Olam V. Congress Mortgage Co. |
| ٤٢٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٤٢٣ | (ب) الغرض والمعنى وهيكل السرية |
| ٤٢٣ | ١. الغرض |
| ٤٢٣ | ٢. المعنى |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| ٤٢٤ | ٣. الهيكل |
| ٤٢٥ | أ) الامتياز |
| ٤٢٧ | ب) نموذج مناقشة التسوية |
| ٤٢٧ | ج) عدم كفاءة الوسيط |
| ٤٢٨ | د) الاستبعاد القاطع |
| ٤٢٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٤٢٩ | رابعاً: الإنصاف، الإجراء الرسمي، وحق تقرير المصير في الوساطة |
| ٤٣٠ | ١- اعتبارات عامة |
| Nancy A. Welsh, The Thinning Vision Of Self-Determination In Court-Connected Mediation: | |
| ٤٣٠ | The Inevitable Price Of Institutionalization? |
| ٤٣٣ | الملحوظات والتساؤلات |
| Leonard L. Riskin & Nancy A. Welsh, What's It All About?: Finding The Appropriate | |
| ٤٣٥ | Problem Definition In Mediation |
| ٤٤٣ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٤٤٤ | خامساً: ممارسة الوساطة |
| ٤٤٤ | ١- لعب دور الوساطة لريد ديثل دوج |
| ٤٤٥ | ٢- Perosando V. High-Tech: General Information |
| ٤٤٧ | ٣- رقصة الابتكار (Dance Innovation) |
| ٤٤٩ | الفصل الخامس: التحكيم |
| ٤٥١ | أولاً: ممارسات وإجراءات التحكيم الخاص |
| ٤٥١ | ١- استخدامات ونمو التحكيم |
| ٤٥٣ | ٢- المحكم |
| ٤٥٥ | ٣- مؤسسات التحكيم |
| ٤٥٦ | ٤- عملية التحكيم |
| Stephen Hayford And Ralph Peebles, Commercial Arbitration: An Assessment And Call For | |
| ٤٥٦ | Dialogue |

- ملحوظة ٤٦٠
- ثانياً: الإطار القانوني للتحكيم تحت إدارة قانون التحكيم الاتحادي ٤٦٠
- ١- اعتبارات أولية ٤٦١
- (أ) ملخص موجز لقانون الاتحاد الاتحادي ٤٦١
- (ب) التحكيم ٤٦١
١. من الذي يقرر مسائل التحكيم؟ ٤٦٢
-First Option Of Chicago, Inc V. Kaplan ٤٦٣
- الملحوظات والتساؤلات ٤٦٧
٢. من الذي يقرر صلاحية العقود مع أحكام التحكيم؟ مبدأ الانفصال ٤٦٨
- Prima Paint Corp. V. Flood & Conklin Mfg. Co ٤٦٨
- الملحوظات والتساؤلات ٤٧٣
- (ج) أي قانون ينطبق؟ استباق قانون التحكيم الاتحادي ٤٧٦
١. الأساس المنطقي لحق الشفعة ٤٧٧
- Southland Corp. V. Keating ٤٧٧
- الملحوظات والتساؤلات ٤٨٤
٢. نطاق حق الاستباق ٤٨٥
- At&T Mobility Llc V. Concepcion ٤٨٥
- الملحوظات والتساؤلات ٤٩٦
- ٢- القسم ٢: قلب قانون التحكيم الاتحادي ٤٩٦
- (أ) اتفاقيات التحكيم "يجب أن تكون صالحة وغير قابلة للإلغاء وقابلة للتنفيذ" ٤٩٨
١. التحول في المواقف القضائية ٤٩٨
- Wilko V. Swan ٤٩٨
- ملحوظة ٤٩٩
- Gilmer V. Intertate/Johnson Lane Corp. ٤٩٩
- الملحوظات والتساؤلات ٥٠٧

المحتويات

ش ش

٢. تكاليف التحكيم..... ٥٠٩
- ٥١٠..... Cole V. Burns International Security Services
- ٥١٢..... ملاحظات
- (ب) "... إلا بناءً على هذه الأسس مثل الأسس الموجودة في القانون والإنصاف فيما يتعلق
بالغاء أي عقد آخر"..... ٥١٣
١. الاحتيال..... ٥١٣
٢. الغبن..... ٥١٤
- ٥١٥..... Chavarria V. Ralph's Grocery Co.
- ٥٢٣..... الملحوظات والتساؤلات
٣. الواجب العام لحسن النية والتعامل العادل..... ٥٢٤
- ٥٢٤..... Hooters Of America, Inc. V. Phillips
- ٥٣١..... الملحوظات والتساؤلات
- ٣- قسم ١٠: المراجعة القضائية لقرارات التحكيم..... ٥٣٢
- (أ) الأسباب القانونية وغير القانونية..... ٥٣٢
١. أسباب قانونية..... ٥٣٢
٢. أسباب غير قانونية..... ٥٣٤
- (ب) الافتراض ضد المراجعة الموضوعية..... ٥٣٥
- ٥٣٧..... Hall Street Associates, L.L.C. V. Mattel, Inc
- ٥٤٢..... الملحوظات والتساؤلات
- (ج) التجاهل الواضح للقانون..... ٥٤٥
- ٥٤٨..... الملحوظات والتساؤلات
- ج. مواضيع خاصة..... ٥٤٩
١. الدعاوى الجماعية..... ٥٤٩
- ٥٤٩..... Stolt Neilsen Sa V. Animalfeeds Int'l. Corp.
- ٥٦٠..... الملحوظات والتساؤلات

| | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------|
| ٥٦١ | ٢. الآداب المهنية |
| ٥٦١ | Kristen Blankley, Taming The Wild West Of Arbitration Ethics |
| ٥٦٨ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٥٦٩ | الفصل السادس: العمليات المختلطة وتكييفها والطرق المبتكرة الأخرى |
| ٥٧٠ | أولاً: المجال العام |
| ٥٧٠ | ١- المحاكم |
| ٥٧٠ | (أ) الصورة العامة |
| ٥٧٠ | Donna Stienstra, Adr In The Federal District Courts: And Initial Report |
| ٥٨٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٥٨٧ | ٢- الوساطة الملحقة بالمحكمة |
| ٥٨٨ | (أ) لمحة عامة |
| ٥٨٨ | Bobbi Mcadoo, Nancy A. Welsh & Roselle L. Wissler, Institutionalization: What To Do |
| ٥٨٨ | Empirical Studies Tell Us About Court Mediation |
| ٥٩٣ | (ب) الوساطة الإلزامية |
| ٥٩٣ | Dorcus Quek, Mandatory Mediation: An Oxymoron? Examining The Feasibility Of |
| ٥٩٣ | Implementing A Court-Mandated Mediation Program |
| ٦٠٠ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٠١ | ١. استثناءات الوساطة الإلزامية |
| ٦٠١ | Laurel Wheeler, Comment, Mandatory Family Mediation And Domestic Violence |
| ٦٠٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٠٥ | ٢. مشكلة المشاركة بحسن نية في الوساطة |
| ٦٠٨ | ٣. "العمليات المختلطة" الملحقة بالمحكمة |
| ٦٠٨ | أ. التحكيم الملحق بالمحكمة |
| ٦٠٩ | ب. محاكمة هيئة المحلفين الموجزة |
| ٦٠٩ | Thomas Lambros, The Summary Jury Trial And Other Alternative Methods Of Dispute |
| ٦٠٩ | Resolution |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| ٦١١ | الملاحظات والتساؤلات |
| ٦١١ | ج. التقويم المحايد المبكر |
| Joshua D. Rosenberg & H. Jay Folberg, Alternative Dispute Resolution: An Empirical | |
| ٦١١ | Analysis |
| ٦١٢ | الملاحظات والتساؤلات |
| ٦١٣ | د. عمليات مبتكرة للتقاضي في الإصابات الشخصية الجماعية. |
| ٦١٣ | .. George W. Conk, Diving Into The Wreck: Bp And Kenneth Feinberg's Gulf Coast Gambit |
| ٦٢١ | الملاحظات والتساؤلات |
| ٦٢٢ | ٤. الوكالات الإدارية |
| ٦٢٣ | أ. لمحة عامة |
| Report For The President On The Use And Results Of Alternative Dispute Resolution In The | |
| ٦٢٣ | Executive Pranch Of The Federal Government |
| ٦٣٠ | الملاحظات والتساؤلات |
| ٦٣١ | ب. وضع سياسة الوكالة: "سن القواعد بناء على التفاوض" |
| ٦٣٢ | ٥. حل النزاع والحكم الديمقراطي |
| ٦٣٣ | ... Richard C. Reuben, Democracy And Dispute Resolution: The Problem Of Arbitration |
| ٦٤٠ | الملاحظات والتساؤلات |
| ٦٤١ | ثانياً: المجال الخاص |
| ٦٤١ | ١. المحاماة التعاونية |
| John Lande, Possibilities For Collaborative Law: Ethics And Practice Of Lawyer | |
| ٦٤١ | Disqualification And Process Control In A New Model Of Lawyering |
| ٦٤٣ | التساؤلات |
| ٦٤٥ | ٢. حل المنازعات عبر الإنترنت |
| Louis Del Duca, Colin Rule And Zbynek Loebel, Facilitating Expansion Of Cross-Border E- | |
| ٦٤٥ | Commerce- Developing A Global Online Dispute Resolution System |
| ٦٥٣ | الملاحظات والتساؤلات |

| | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٦٥٧ | الفصل السابع: التصميم وعملية اختيار الطريقة المثلى لحل النزاع |
| ٦٥٨ | أولاً: اعتبارات شاملة |
| ٦٥٨ | ١- بشكل عام |
| | Nat'l Inst. For Dispute Resolution, Paths To Justice: Major Public Policy Issues Of Disput |
| ٦٥٩ | Resolution |
| ٦٦٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٦٥ | ٢- العدالة الإجرائية |
| | Nancy A. Welsh, Making Deals In Court-Connected Mediation: What's Justice Got To Do |
| ٦٦٥ | With It? |
| ٦٦٩ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٧١ | ٣- آثار السياسات العامة |
| | Frank E.A. Sander & Stephen B. Goldberg, Fitting The Forum To The Fuss: A User-Friendly |
| ٦٧١ | Guide To Selecting An Adr Procedure |
| ٦٧٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٧٤ | ثانياً: تصميم وتقويم نظم إدارة الخلاف |
| ٦٧٤ | ١- تصميم الأنظمة |
| | ٦٧٥ . Cathy Costantino, Using Interest-Based Techniques To Design Conflict Management Systems |
| ٦٨٤ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٨٨ | ٢- تقويم أنظمة تسوية المنازعات |
| | ٦٨٩ Donna Stienstra, Evaluating And Monitoring Adr Procedures |
| ٦٩٣ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٦٩٩ | ثالثاً: تقديم المشورة للعملاء في اختيار عملية حل النزاع |
| ٦٩٩ | ١- اختيار العملية |
| | Frank E.A. Sander & Lukasz Rozdeiczer, Matching Cases And Dispute Resolution |
| ٦٩٩ | Procedures: Detailed Analysis Leading To A Mediation- Centered Approach |
| ٧١٢ | الملحوظات والتساؤلات |
| ٧١٣ | ٢- خيارات متعددة الخطوات |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Kathleen M. Scanlon & Harpreet K. Mann, A Guide To Multi-Step Dispute Resolution | ٧١٣ |
|Clauses | |
| الملحوظات والتساؤلات | ٧١٦ |
| رابعاً: اختيار وبناء عمليات حل المنازعات | ٧١٩ |
| الفصل الثامن: النظرة المستقبلية لطرق حل النزاع | ٧٢١ |
| أولاً: ارتباطات جديدة | ٧٢١ |
| Susan Daicoff, The Comprehensive Law Practice: Overview Of The Movement, The Vectors, | |
| And Their Common Ground | ٧٢٢ |
| الملحوظات والتساؤلات | ٧٣١ |
| ثانياً: مهارات جديدة | ٧٣٢ |
| Leonard L. Riskin, Mindfulness: Foundational Training For Dispute Resolution | ٧٣٣ |
| الملحوظات والتساؤلات | ٧٣٨ |
| ثالثاً: فرص جديدة | ٧٤٠ |
| ١- الدخول بالتيار: المنظمات المهنية | ٧٤١ |
| ٢- قصة شخصية: إريك آر جالتون: Eric R. Galton | ٧٤٣ |
| James J. Alfini & Eric Galton, Adr Personalities And Practice Tips | ٧٤٣ |
| التساؤلات | ٧٤٧ |
| الملاحق | ٧٤٩ |
| الملحق (أ): قواعد إجراءات التقاضي المدنية الاتحادية القاعدة ١٦ | ٧٤٩ |
| الملحق (ب): بنود مختارة من القواعد النموذجية للسلوك المهني (٢٠٠٠) | ٧٥٢ |
| الملحق (ج): قانون الوساطة الموحد (٢٠٠٣) | ٧٦١ |
| الملحق (د): معايير السلوك النموذجية للوسطاء (٢٠٠٥) | ٧٦٨ |
| الملحق (هـ): قانون التحكيم الاتحادي (١٩٢٥) | ٧٧٦ |

الملحق (و): القانون الموحد للتحكيم (١٩٥٦) ٧٨٣

الملحق (ز): قواعد التحكيم التجاري وإجراءات الوساطة الخاصة بجمعية التحكيم

الأمريكية (متضمنة منازعات تجارية معقدة وكبيرة) (٢٠١٣) ٧٩٠

ثبت المصطلحات ٨٢٧

أولاً: عربي - إنجليزي ٨٢٧

ثانياً: إنجليزي - عربي ٨٤٣

كشاف الموضوعات ٨٥٩

جدول القضايا

تم إدراج القضايا الرئيسية بالخط العريض:

| | |
|-----------|--------------------------------------------------------------------|
| ٤ | Brown v. Board of Education |
| ١٠٦ | Guido v. Duane Morris LLP |
| ١١١ | McWhirt v. Heavey |
| ١١١ | Crist v. Loyacono |
| ٢١٤ | Hoyt Properies, Inc. v. Production Resource Group, L. L. C. |
| ٢٢٠ | Bradbury v. Phillips petrol. Co. |
| ٢٢١ | Weems v. Tyson Foods Inc. |
| ٢٢١ | Croskey v. BMW of N. Am., Inc. |
| ٢٢١ | Uforma/shelby Bus. Forms, Inc. v. NLRB |
| ٣٤١ | Mckenzie Construction v. St. Corix Storage |
| ٣٤٢ | Powell v. Alabama |
| ٣٤٢ | United States Football League v. National Football League |
| ٣٤٣ | Richardson v. Hamilton International Corp. |
| ٣٤٣ | Rogers v. Pittston Co. |
| ٣٤٣ | Bluebeard's Castle, Inc. v. Delmar Marketing, Inc. |
| ٣٤٤ | Poly Software International |
| ٣٤٥ | Cho v. Superior Court |

| | |
|-----------|-------------------------------------------------------|
| ٣٥٥ | Wagshal v. Foster |
| ٣٥٧ | Imbler v. Pachtman |
| ٣٥٧ | Sindram v. Suda |
| ٣٥٨ | Turner v. Barry |
| ٣٥٨ | Simons v. Bellinger |
| ٣٥٨ | Schinner v. Strathmann |
| ٣٥٨ | Austern v. Chicago Bd. Option Exch |
| ٣٥٨ | Howard v. Drapkin |
| ٣٥٨ | Forrester v. White |
| ٣٥٨ | Antoine v. Byers & Anderson |
| ٣٥٨ | Burns v. Reed |
| ٣٥٩ | General Comm. of Adjustment v. Missouri-Kan.- Tex. R. |
| ٣٥٩ | G. Heileman Brewing Co. v. Joseph Oat Corp. |
| ٣٦٠ | Mireles v. Waco |
| ٣٦١ | Mills v. Killebrew |
| ٣٦٢ | Int'l Brotherhood of Teamsters v. Pena |
| ٣٦٤ | Tapoohi v. Lewenberg |
| ٤١١ | Lehr v. Afflito |
| ٤١٢ | Foreman v. Foreman |
| ٤١٤ | Olam v. Congress Mortgage Co. |
| ٤١٧ | Rinaker v. Superior Court |
| ٤٢٤ | Addesa v. Addesa |
| ٤٢٤ | Princeton Ins. Co. v. Vergano |
| ٤٢٦ | Jaffee v. Redmond |
| ٤٢٦ | United States v. Gullo |
| ٤٢٦ | NLRB v. Macaluso |

| | | |
|-----|-------|---------------------------------------------------------------|
| ٤٢٦ | | Branzburg v. Hayes |
| ٤٢٦ | | In re Grand Jury Subpoena Duces Tecum |
| ٤٥٢ | | Red Cross Line v. Atlantic Fruit Co. |
| ٤٥٢ | | Home Insurance CO. v. Morse |
| ٤٥٢ | | Wilko v. Swan |
| ٤٥٣ | | United Steelworkers v. American Manufacturing Co. |
| ٤٦١ | | Gilmer v. Interstate Johnson / Lane |
| ٤٦٣ | | First Option of Chicago, Inc v. Kaplan |
| ٤٦٨ | | United Steelworkers v. Warrior & Gulf Navigation Co. |
| ٤٦٨ | | Prima Paint Corp. v. Flood & Conklin Mfg. Co. |
| ٤٧٠ | | Robert Lawrence Co. v. Devonshire Fabrics, Inc. |
| ٤٧٤ | | Buckeye Check Cashing, Inc. v. Cardegna |
| ٤٧٦ | | Fox v. Tanner |
| ٤٧٦ | | Moses H. Cone Memorial Hospital v. Mercury Construction Corp. |
| ٤٧٧ | | Southland Corp. v. Keating |
| ٤٨٤ | | Allied-Bruce Terminix Cos. v. Dobson |
| ٤٨٥ | | Preston v. Ferrer |
| ٤٨٥ | | AT&T Mobility LLC v. Concepcion |
| ٤٩٩ | | Shearson/American Express, Inc. v. McMahon |
| ٤٩٩ | | Rodriguez de Quijas v. Shearson / American Express, Inc. |
| ٥٠٨ | | 14 Penn. Plaza v. Pyett |
| ٥٠٩ | | Benefits Communication Corp. v. Klieforth |
| ٥١٠ | | Cole V. Burns International Security Services |
| ٥١٤ | | Graham v. Scissor-Tail, Inc. |
| ٥١٥ | | Chavarria v. Ralph's Grocery Co. |
| ٥٢٤ | | Hooters of America, Inc. v. Phillips |

| | | |
|-----|-------|---------------------------------------------------------------|
| ٥٢٧ | | Glass v. Kidder Peabody & Co. |
| ٥٣٢ | | Circuit City Stores, Inc. v. Adams |
| ٥٣٣ | | Apex Fountain Sales, Inc. v. Kleinfeld |
| ٥٣٤ | | Oxford Health Plans LLC v. Sutter |
| ٥٣٤ | | United Paperworkers Int'l Union v. Misco, Inc. |
| ٥٣٤ | | Seymour v. Blue Cross/Blue Shield |
| ٥٣٥ | | Safeway Stores v. American Bakery and Confectionery Workers |
| ٥٣٥ | | Major League Baseball Players Assoc. v. Garvey |
| ٥٣٧ | | Chicago Typographical Union No. 16 v. Chicago Sun-Times, Inc. |
| ٥٣٧ | | Lapine Tech. Corp. v. Kyocera Corp. |
| ٥٣٧ | | Hall Street Associates, L.L.C. v. Mattel, Inc. |
| ٥٤٤ | | Mastrobuono v. Shearson Lehman Hutton, Inc. |
| ٥٤٤ | | Ludwig Honold Manufacturing. Co. v. Fletcher |
| ٥٤٦ | | Citigroup Global Mkts., Inc. v. Bacon |
| ٥٤٧ | | Coffee Beanery, Ltd. v. WW, L.L.C. |
| ٥٤٧ | | Montes v. Shearson Lehman Bros, Inc. |
| ٥٤٧ | | Halligan v. Piper Jaffray, Inc. |
| ٥٤٩ | | Stolt Neilsen SA v. Animalfeeds Int'l. Corp. |
| ٥٦٠ | | American Express Co. v. Italian Colors Restaurant |