




**GLOBAL POUND
CONFERENCE SERIES**
2016-17

SHAPING THE FUTURE OF DISPUTE RESOLUTION
& IMPROVING ACCESS TO JUSTICE



**LOCAL VOTING
RESULTS**



Warsaw March 31, 2017

Chatham House & Copyright Access Rules:



GLOBAL POUND
CONFERENCE SERIES
2016-17

All of the data generated during Global Pound Conference (GPC) events belongs to the International Mediation Institute (IMI), a not-for-profit organization that has convened the GPC Series. All of the live data and data provided in IMI reports is publicly available, free of charge, and can be used and referred to by anyone. Neither the identity, nor the affiliation, of any participant may be revealed, however, unless their express consent was obtained in connection with any specific comment or information attributed to them. Anyone wishing to publish any GPC data or sections of any IMI reports generated during the GPC Series may do so freely, at no cost, provided they refer to IMI as the source of this data or information, and provided they promptly send a copy of their publication (e.g., within three (3) months) after its first date of appearance to gpcseries@imimediation.org, granting IMI permission to republish it free of charge on its website and on any relevant GPC Series websites. The entire data set will be available on request, following the publication of the final IMI Report on the GPC Series 2016-17.

GLOBAL SPONSORS

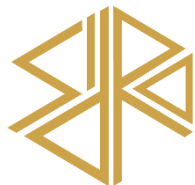


GLOBAL POUND
CONFERENCE SERIES
2016-17

Diamond



HERBERT
SMITH
FREEHILLS



SINGAPORE
INTERNATIONAL
DISPUTE
RESOLUTION
ACADEMY

Platinum



Gold



Silver



AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION®

INTERNATIONAL CENTRE
FOR DISPUTE RESOLUTION*

Mediation.org



北京仲裁委员会
Beijing Arbitration Commission
北京国际仲裁中心
Beijing International Arbitration Center



中国国际经济贸易仲裁委员会
CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND
TRADE ARBITRATION COMMISSION



Founder Sponsors: Herbert Smith Freehills, Singapore International Dispute Resolution Academy, PWC, JAMS, AkzoNobel, BAC/BIAC, Shell and ICDR



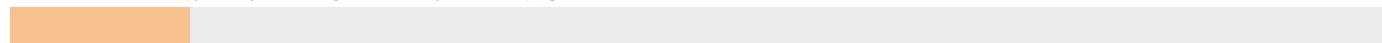
Session 1

Which category of stakeholder will you vote as today?/Do której kategorii interesariuszy zalicza się Pan/Pani obecnie?

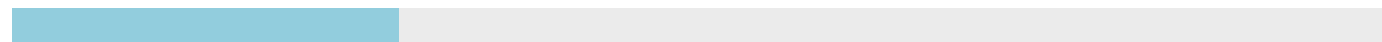
(If your regular practice involves several of these options, please select the one in which you have primarily been involved).

(81)

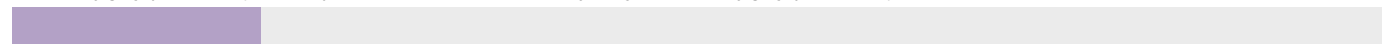
Party (user of dispute resolution services): A person or in-house counsel involved in commercial disputes / Strona (korzystający z usług rozwiązywania sporów): a. osoba zaangażowana w spory gospodarcze b. doradca (np. prawnik) wewnętrzny zaangażowany w spory gospodarcze (11) 13.58%



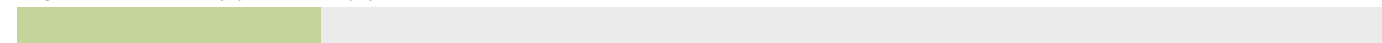
Advisor: An external lawyer or consultant to a party / Doradca: a. prawnik zewnętrzny b. konsultant strony (23) 28.40%



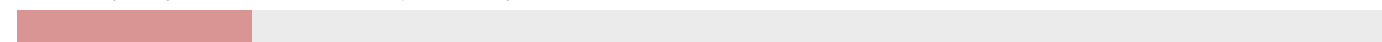
Adjudicative Provider: A judge, arbitrator, or organisation providing their services / Osoba rozstrzygająca spory: a. sędzia b. arbiter c. instytucja rozstrzygająca spory (15) 18.52%



Non-Adjudicative Provider: A conciliator, mediator or organisation providing such services / Osoba rozwiązująca spory (niewydająca rozstrzygnięcia): a. koncyliator b. mediator c. organizacja oferująca rozwiązywania sporów (18) 22.22%



Influencer: A researcher, educator, employee/representative of government, or any other person not in categories 1-4 above / Ekspert : a. badacz b. pracownik naukowy c. przedstawiciel organizacji rządowych i samorządowych, d. inne (prosimy doprecyzować) (14) 17.28%



Session 1 Question 1/ Sesja 1 Pytanie 1 - Group Results

What outcomes do parties most often want before starting a process in commercial civil dispute resolution?/Jakiego wyniku najczęściej oczekują strony zanim wdadzą się w spór gospodarczy?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(462)

2.Financial (e.g. damages, compensation, etc.) /2. Finansowego (np. uzyskanie odszkodowania, rekompensaty)

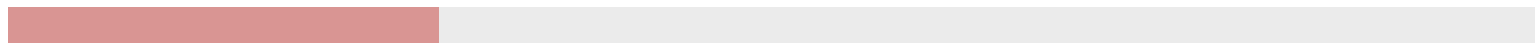
(180) 76.00%



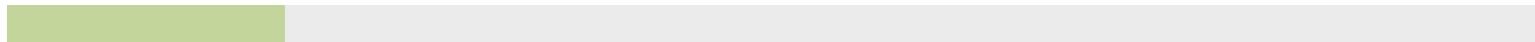
1.Action-focused (e.g. prevent action or require an action from one of the parties) / 1. Doprowadzenie do działania lub zapobieżenia działaniu drugiej strony (133) 56.00%



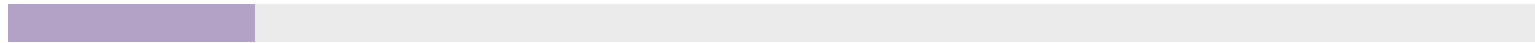
5.Relationship-focused (e.g. terminate or preserve a relationship) / 5. Zakończenia lub utrzymania relacji (67) 28.00%



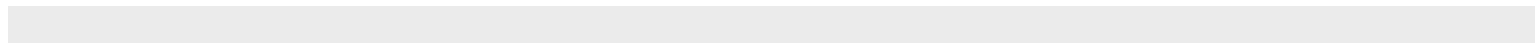
4.Psychological (e.g., vindication, closure, being heard, procedural fairness) / 4. Psychologicznego (np. zostanie wysłuchanym, zamknięcie rozdziału, sprawiedliwość proceduralna) (42) 18.00%



3.Judicial (e.g. setting a legal precedent) / 3. Sądowego (39) 16.00%



Other (1) 0.00%



Session 1 Question 1 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (10)	Advisor (23)	Adjudicative Provider (14)	Non-Adjudicative Provider (18)	Influencer (12)
1	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 70%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 83%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 69%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 87%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 83%</p>
2	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 63%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 52%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 64%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 48%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 58%</p>
3	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 40%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 23%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 29%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 35%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 25%</p>
4	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 17%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 22%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 24%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 15%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 19%</p>
5	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 10%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 20%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 14%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 13%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 14%</p>
6				<p>Other 2%</p>	

Session 1 Question 2/ Sesja 1 Pytanie 2 - Group Results

When parties involved in commercial disputes are choosing the type(s) of dispute resolution process(es) to use, which of the following has the most influence?/Które z poniższych czynników mają największe znaczenie przy wyborze metody rozwiązywania/rozstrzygania sporów przez strony sporów gospodarczych?

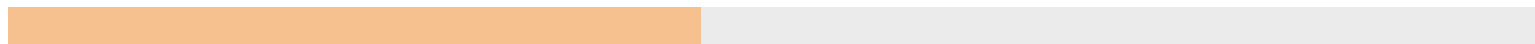
(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(444)

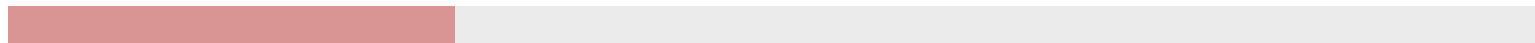
3.Efficiency (e.g. time/cost to achieve outcome) / 3. Efektywność procesu (np. czas/koszty) (142) 61.00%



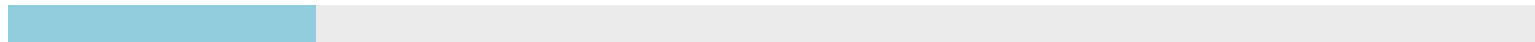
1.Advice (e.g. from lawyer or other advisor) / 1. Porada (prawnika lub innego doradcy) (103) 45.00%



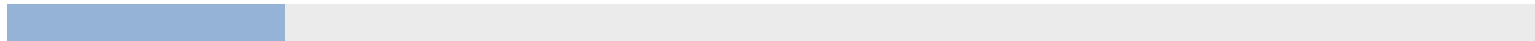
5.Predictability of outcome / 5. Przewidywalność rezultatu (67) 29.00%



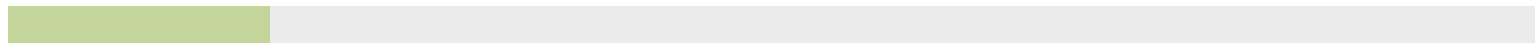
2.Confidentiality expectations / 2. Zapewnienie poufności (46) 20.00%



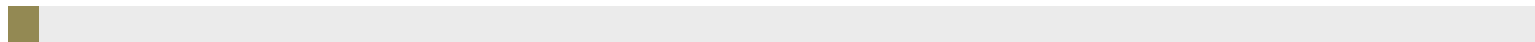
6.Relationships (e.g. preventing conflict escalation) / 6. Relacje (np. zapobieganie eskalacji konfliktu) (42) 18.00%



4.Industry practices / 4. Praktyki rynkowe (39) 17.00%



Other (5) 2.00%



Session 1 Question 2 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (9)	Advisor (23)	Adjudicative Provider (13)	Non-Adjudicative Provider (18)	Influencer (11)
1	<p>3.Efficiency (e.g. time/cost to... 81%</p>	<p>3.Efficiency (e.g. time/cost to... 68%</p>	<p>3.Efficiency (e.g. time/cost to... 67%</p>	<p>1.Advice (e.g. from lawyer... 57%</p>	<p>3.Efficiency (e.g. time/cost to... 73%</p>
2	<p>5.Predictability of outcome /... 56%</p>	<p>1.Advice (e.g. from lawyer... 49%</p>	<p>1.Advice (e.g. from lawyer... 44%</p>	<p>3.Efficiency (e.g. time/cost to... 43%</p>	<p>1.Advice (e.g. from lawyer... 36%</p> <p>4.Industry practices / 4... 36%</p>
3	<p>1.Advice (e.g. from lawyer... 33%</p>	<p>5.Predictability of outcome /... 32%</p>	<p>5.Predictability of outcome /... 31%</p>	<p>2.Confidentiality expectations / 2... 33%</p>	<p>2.Confidentiality expectations 18%</p> <p>6.Relationships (e.g. preventing conflict... 18%</p>
4	<p>4.Industry practices / 4... 19%</p>	<p>6.Relationships (e.g. preventing conflict... 19%</p>	<p>6.Relationships (e.g. preventing conflict... 28%</p>	<p>5.Predictability of outcome /... 28%</p>	<p>5.Predictability of outcome /... 9%</p> <p>Other 9%</p>
5	<p>6.Relationships 7%</p>	<p>2.Confidentiality expectations 17%</p>	<p>2.Confidentiality expectations 23%</p>	<p>6.Relationships 19%</p>	
6	<p>2.Confidentiality expectations 4%</p>	<p>4.Industry practices / 4... 14%</p>	<p>4.Industry practices / 4... 8%</p>	<p>4.Industry practices / 4... 17%</p>	
7				<p>Other 4%</p>	

Session 1 Question 3/Sesja 1 Pytanie 3 - Group Results

When lawyers (whether in-house or external) make recommendations to parties about procedural options for resolving commercial dispute, which of the following has the most influence?/Które z poniższych czynników mają największe znaczenie w sytuacji gdy prawnicy (wewnętrzni lub zewnętrzni) rekomendują stronom metody rozwiązywania lub rozstrzygnięcia sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(444)

5.The type of outcome requested by the party (e.g. money, an injunction, etc.) / 5. Rezultat, który chce osiągnąć strona (np. pieniądze, nakaz wykonania określonej czynności, nałożenie zakazu, itd.) (126) 55.00%

1.Familiarity with a particular type of dispute resolution process / 1. Znajomość konkretnej metody rozwiązywania sporów (119) 52.00%

3.Impact on costs/fees the lawyer can charge / 3. Wynagrodzenie, które może otrzymać prawnik (72) 31.00%

4.The party's relationships with the other party(ies) or stakeholders / 4. Relacje strony z pozostałymi stronami konfliktu lub innymi podmiotami/osobami (61) 26.00%

2.Industry practices / 2. Praktyki utrwalone w danej dziedzinie gospodarki (57) 25.00%

Other (9) 4.00%

Session 1 Question 3 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (10)	Advisor (22)	Adjudicative Provider (13)	Non-Adjudicative Provider (18)	Influencer (11)
1	<p>5.The type of outcome... 73%</p>	<p>5.The type of outcome... 67%</p>	<p>1.Familiarity with a particular... 51%</p>	<p>1.Familiarity with a particular... 56%</p>	<p>5.The type of outcome... 48%</p>
2	<p>1.Familiarity with a particular... 50%</p>	<p>1.Familiarity with a particular... 61%</p>	<p>4.The party's relationships with... 41%</p>	<p>5.The type of outcome... 54%</p>	<p>3.Impact on costs/fees the... 45%</p>
3	<p>3.Impact on costs/fees the... 37%</p>	<p>4.The party's relationships with... 32%</p>	<p>3.Impact on costs/fees the... 38%</p> <p>5.The type of outcome... 38%</p>	<p>3.Impact on costs/fees the... 37%</p>	<p>1.Familiarity with a particular... 42%</p>
4	<p>4.The party's relationships with... 20%</p>	<p>2.Industry practices / 2.... 20%</p>	<p>2.Industry practices / 2.... 31%</p>	<p>2.Industry practices / 2.... 35%</p>	<p>4.The party's relationships with... 30%</p>
5	<p>2.Industry practices / 2.... 17%</p>	<p>3.Impact on costs/fees the... 17%</p>		<p>4.The party's relationships with... 15%</p>	<p>2.Industry practices / 2.... 24%</p>
6	<p>Other 3%</p>	<p>Other 5%</p>		<p>Other 4%</p>	<p>Other 9%</p>

Session 1 Question 4/ Sesja 1 Pytanie 4 - Group Results

What role do parties involved in commercial disputes want providers to take in the dispute resolution processes?/Jakie są oczekiwania stron wobec ról przyjmowanych przez osoby zajmujące się rozwiązywaniem i rozstrzygnięciem sporów (specjalistów)?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(450)

5.The parties initially do not have a preference but seek guidance from the providers regarding optimal ways of resolving their dispute / 5. Strony początkowo nie mają preferencji, jednak posiłkują się wskazówkami specjalistów w zakresie optymalnego rozwiązania sporu (125) 53.00%

2.The providers decide on the process and the parties decide how the dispute is resolved / 2. Specjalista decyduje o przebiegu procesu, a strony decydują o sposobie zakończenia sporu (124) 53.00%

1.The parties decide how the process is conducted and how the dispute is resolved (the providers just assist) / 1. Strony decydują o przebiegu oraz sposobie zakończenia sporu (specjalista jedynie asystuje) (93) 40.00%

4.The providers decide on the process and how the dispute is resolved / 4. Specjalista decyduje o przebiegu oraz sposobie zakończenia sporu (55) 24.00%

3.The parties decide on the process and the providers decide how the dispute is resolved / 3. Strony decydują o przebiegu procesu, a specjalista o sposobie zakończenia sporu (48) 21.00%

Other (5) 2.00%

Session 1 Question 4 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (10)	Advisor (23)	Adjudicative Provider (13)	Non-Adjudicative Provider (18)	Influencer (11)
1	<p>2.The providers decide on... 73%</p>	<p>5.The parties initially do... 67%</p>	<p>3.The parties decide on... 49%</p>	<p>2.The providers decide on... 70%</p>	<p>2.The providers decide on... 55%</p>
2	<p>5.The parties initially do... 63%</p>	<p>2.The providers decide on... 49%</p>	<p>5.The parties initially do... 46%</p>	<p>1.The parties decide how... 48%</p> <p>5.The parties initially do... 48%</p>	<p>1.The parties decide how... 48%</p> <p>5.The parties initially do... 48%</p>
3	<p>1.The parties decide how... 50%</p>	<p>1.The parties decide how... 30%</p>	<p>1.The parties decide how... 38%</p>	<p>4.The providers decide on... 17%</p>	<p>4.The providers decide on... 27%</p>
4	<p>4.The providers decide on... 10%</p>	<p>4.The providers decide on... 29%</p>	<p>4.The providers decide on... 36%</p>	<p>3.The parties decide on... 13%</p>	<p>3.The parties decide on... 12%</p>
5	<p>3.The parties decide on... 3%</p>	<p>3.The parties decide on... 25%</p>	<p>2.The providers decide on... 31%</p>	<p>Other 4%</p>	<p>Other 9%</p>

Session 1 Question 5/Sesja 1 Pytanie 5 - Group Results

What role do parties involved in commercial disputes typically want lawyers (i.e., in-house or external counsel) to take in the dispute resolution processes?/Jakie są oczekiwania stron zaangażowanych w spór gospodarczych wobec ról reprezentujących ich prawników?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(444)

5.Speaking for parties and/or advocating on a party's behalf / 5. Osoba wypowiadająca się w imieniu strony i reprezentująca ją (156) 68.00%

4.Working collaboratively with parties to navigate the process. May request actions on behalf of a party / 4. Osoba współpracująca ze stroną w celu ukierunkowania procesu. Może działać w imieniu strony. (136) 59.00%

3.Participating in the process by offering expert opinions, not acting on behalf of parties / 3. Ekspert uczestniczący w procesie i przedstawiający opinię ekspercką, bez reprezentowania strony (60) 26.00%

2.Acting as advisors and accompanying parties but not interacting with other parties or providers /2. Doradca towarzyszący stronie w procesie, ale niewchodzący w interakcje z innymi stronami lub specjalistami od rozwiązywania sporów (41) 18.00%

1.Acting as coaches, providing advice but not attending / 1. Doradca udzielający porady, ale nieuczestniczący w procesie (38) 16.00%

Other (7) 3.00%

6.Parties do not normally want lawyers to be involved / 6. Strony zazwyczaj nie życzą sobie zaangażowania prawników (6) 3.00%

Session 1 Question 5 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (10)	Advisor (23)	Adjudicative Provider (13)	Non-Adjudicative Provider (18)	Influencer (10)
1	<p>5.Speaking for parties and/or...</p> <p>73%</p>	<p>5.Speaking for parties and/or...</p> <p>87%</p>	<p>5.Speaking for parties and/or...</p> <p>64%</p>	<p>4.Working collaboratively with parties...</p> <p>70%</p>	<p>5.Speaking for parties and/or...</p> <p>63%</p>
2	<p>4.Working collaboratively with parties...</p> <p>57%</p>	<p>4.Working collaboratively with parties...</p> <p>65%</p>	<p>4.Working collaboratively with parties...</p> <p>46%</p>	<p>5.Speaking for parties and/or...</p> <p>56%</p>	<p>4.Working collaboratively with parties...</p> <p>60%</p>
3	<p>3.Participating in the process...</p> <p>33%</p>	<p>3.Participating in the process...</p> <p>16%</p>	<p>3.Participating in the process...</p> <p>44%</p>	<p>3.Participating in the process...</p> <p>24%</p>	<p>3.Participating in the process...</p> <p>30%</p>
4	<p>2.Acting as advisors and...</p> <p>23%</p>	<p>2.Acting as advisors and...</p> <p>14%</p>	<p>1.Acting as coaches, providing...</p> <p>28%</p>	<p>1.Acting as coaches, providing...</p> <p>22%</p> <p>2.Acting as advisors and...</p> <p>22%</p>	<p>2.Acting as advisors and...</p> <p>20%</p>
5	<p>1.Acting as coaches, providing...</p> <p>10%</p>	<p>1.Acting as coaches, providing...</p> <p>10%</p>	<p>2.Acting as advisors and...</p> <p>15%</p>	<p>Other</p> <p>4%</p>	<p>1.Acting as coaches, providing...</p> <p>17%</p>
6	<p>Other</p> <p>3%</p>	<p>Other</p> <p>6%</p>	<p>6.Parties do not normally...</p> <p>3%</p>	<p>6.Parties do not normally...</p> <p>2%</p>	<p>6.Parties do not normally...</p> <p>10%</p>
7		<p>6.Parties do not normally...</p> <p>1%</p>			

SESSION 1 - ASK A QUESTION OR MAKE A COMMENT **ASK A QUESTION**

Question	Votes
Czy prawnicy Citi porównywali kategorie PRZEWIDYWALNOŚCI mediacji a procesu sądowego? Jak by Państwo (pozostali paneliści) ten aspekt opisali?	3

The background features a series of concentric, semi-transparent circular segments in various shades of blue, creating a dynamic, layered effect. The segments are arranged in a way that suggests movement or a circular path.

Session 2

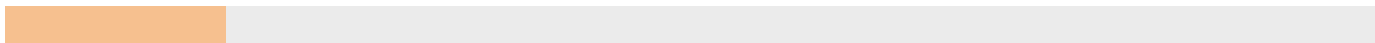
Session 2 - Demographic Results

Which category of stakeholder will you vote as today?/Do której kategorii interesariuszy zalicza się Pan/Pani obecnie?

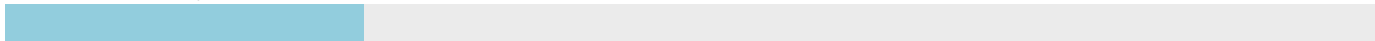
(If your regular practice involves several of these options, please select the one in which you have primarily been involved).

(75)

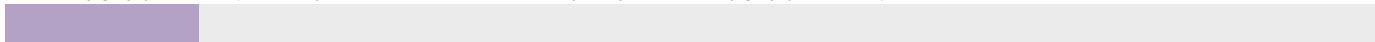
Party (user of dispute resolution services): A person or in-house counsel involved in commercial disputes / Strona (korzystający z usług rozwiązywania sporów): a. osoba zaangażowana w spory gospodarcze b. doradca (np. prawnik) wewnętrzny zaangażowany w spory gospodarcze (12) 16.00%



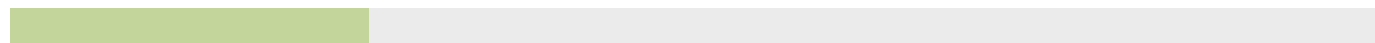
Advisor: An external lawyer or consultant to a party / Doradca: a. prawnik zewnętrzny b. konsultant strony (20) 26.67%



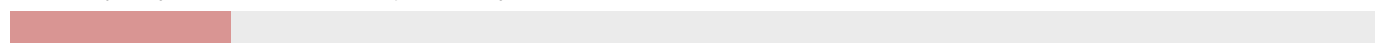
Adjudicative Provider: A judge, arbitrator, or organisation providing their services / Osoba rozstrzygająca spory: a. sędzia b. arbiter c. instytucja rozstrzygająca spory (11) 14.67%



Non-Adjudicative Provider: A conciliator, mediator or organisation providing such services / Osoba rozwiązująca spory (niewydająca rozstrzygnięcia): a. koncyliator b. mediator c. organizacja oferująca rozwiązywania sporów (20) 26.67%



Influencer: A researcher, educator, employee/representative of government, or any other person not in categories 1-4 above / Ekspert : a. badacz b. pracownik naukowy c. przedstawiciel organizacji rządowych i samorządowych, d. inne (prosimy doprecyzować) (12) 16.00%



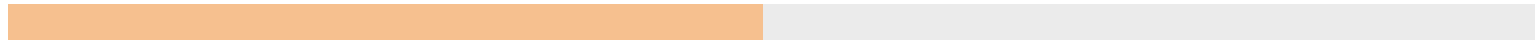
Session 2 Question 1/ Sesja 2 Pytanie 1 - Group Results

What outcomes do providers tend to prioritise in commercial dispute resolution?/Jakie są priorytety osób zajmujących się rozwiązywaniem i rozstrzyganiem sporów (np. sędziów, arbitrów, mediatorów) w zakresie rozwiązywania sporów gospodarczych?

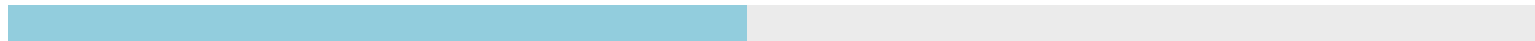
(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(432)

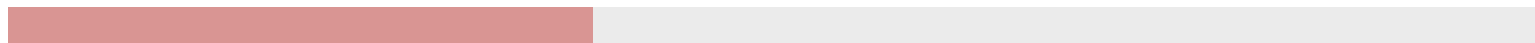
1.Action-focused (e.g. prevent action or require an action from one of the parties) / 1. Skoncentrowany na działaniu (np. zapobieżeniu działania lub wymaganiu działania jednej ze stron) (107) 49.00%



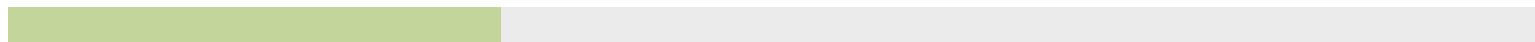
2.Financial (e.g. damages, compensation, etc.) / 2. Finansowy (np. odszkodowanie, rekompensata) (106) 48.00%



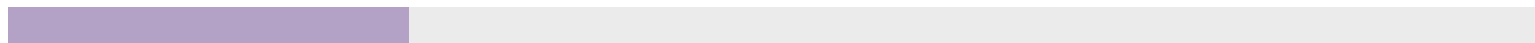
5.Relationship-focused (e.g. terminate or preserve a relationship) / 5. Skoncentrowany na relacji (np. zakończenie lub utrzymanie relacji) (83) 38.00%



4.Psychological (e.g. , vindication, closure, being heard, procedural fairness) / 4. Psychologiczny (np. zostanie wysłuchanym, zamknięcie jakiegoś rozdziału, sprawiedliwość proceduralna) (69) 32.00%



3.Judicial (e.g. setting a legal precedent) / 3. Sądowy (58) 26.00%



Other (9) 4.00%



Session 2 Question 1 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (20)	Adjudicative Provider (8)	Non-Adjudicative Provider (20)	Influencer (12)
1	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 64%</p>	<p>1. Action-focused (e.g. prevent action... 57%</p> <p>2. Financial (e.g. damages, compensation,... 57%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 54%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 58%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 47%</p>
2	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 42%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 43%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 46%</p>	<p>2.Financial (e.g. damages, compensation,... 48%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 42%</p>
3	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 39%</p>	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 20%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 42%</p> <p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 42%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 43%</p>	<p>1.Action-focused (e.g. prevent action... 39%</p>
4	<p>5,Relationship-focused (e.g. terminate or... 31%</p>	<p>5.Relationship-focused(e.g. terminate or... 18%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 17%</p>	<p>4.Psychological (e.g. vindication, closure,... 38%</p>	<p>5.Relationship-focused (e.g. terminate or... 36%</p>
5	<p>4.Psychological (e.g., vindication, closure,... 25%</p>	<p>Other 5%</p>		<p>Other 7%</p>	<p>3.Judicial (e.g. setting a... 31%</p>
6				<p>3.Judicial (e.g. setting a... 5%</p>	<p>Other 6%</p>

Session 2 Question 2/ Sesja 2 Pytanie 2 - Group Results

The **outcome** of a commercial dispute is **determined** primarily by which of the following?/Które z poniższych czynników mają największe znaczenie dla wyniku sporu gospodarczego?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(432)

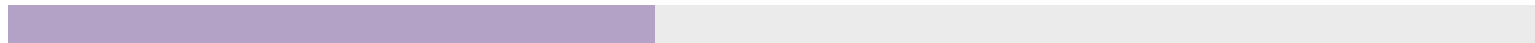
1.Consensus: the parties' subjective interests / 1. Osiągnięcie porozumienia (zaspokojenie subiektywnych interesów stron) (139) 63.00%



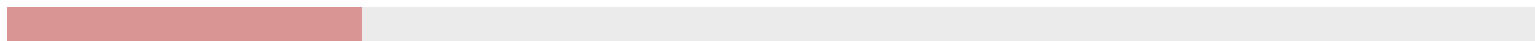
4.Rule of Law: findings of fact and law or other norms / 4. Oparcie się na obiektywnych przesłankach (fakty oraz przepisy prawne, a także inne normy) (130) 59.00%



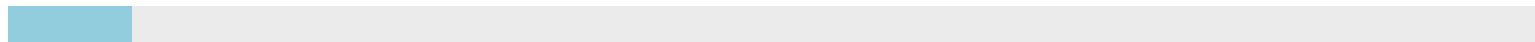
3.Equity: general principles of fairness / 3. Równość: ogólne zasady sprawiedliwości (93) 42.00%



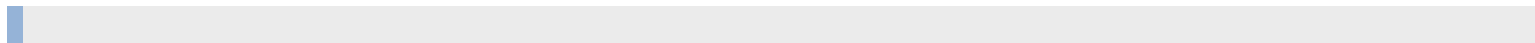
5.Status: deferring to authority/hierarchies / 5. Status: poddanie sporu pod rozstrzygnięcie autorytetu (hierarchia) (51) 23.00%



























2.Culture: based cultural and/or religious norms / 2. Kultura: normy kulturowe lub religijne (17) 8.00%



Other (2) 1.00%



Session 2 Question 2 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (19)	Adjudicative Provider (9)	Non-Adjudicative Provider (20)	Influencer (12)
1	<p>4.Rule of Law: findings...</p> <p>75%</p> 	<p>4.Rule of Law: findings...</p> <p>72%</p> 	<p>1.Consensus: the parties' subjective...</p> <p>74%</p> 	<p>1.Consensus: the parties' subjective...</p> <p>73%</p> 	<p>1.Consensus: the parties' subjective...</p> <p>61%</p> 
2	<p>1.Consensus: the parties' subjective...</p> <p>58%</p> 	<p>1.Consensus: the parties' subjective...</p> <p>56%</p> 	<p>4.Rule of Law: findings...</p> <p>70%</p> 	<p>3.Equity: general principles of...</p> <p>53%</p> 	<p>5.Status: deferring to authority/hierarchies...</p> <p>44%</p> 
3	<p>5.Status: deferring to authority/hierarchies...</p> <p>36%</p> 	<p>3.Equity: general principles of...</p> <p>47%</p> 	<p>3.Equity: general principles of...</p> <p>48%</p> 	<p>4.Rule of Law: findings...</p> <p>47%</p> 	<p>4.Rule of Law: findings...</p> <p>42%</p> 
4	<p>3.Equity: general principles of...</p> <p>31%</p> 	<p>5.Status: deferring to authority/hierarchies...</p> <p>21%</p> 	<p>5.Status: deferring to authority/hierarchies...</p> <p>7%</p> 	<p>5.Status: deferring to authority/hierarchies...</p> <p>13%</p> 	<p>3.Equity: general principles of...</p> <p>28%</p> 
5		<p>2.Culture: based cultural and/or...</p> <p>4%</p> 		<p>2.Culture: based cultural and/or...</p> <p>10%</p> 	<p>2.Culture: based cultural and/or...</p> <p>25%</p> 
6				<p>Other</p> <p>3%</p> 	

Session 2 Question 3/Sesja 2 Pytanie 3 - Group Results

In commercial disputes, what is achieved by participating in a non- adjudicative process (mediation or conciliation) (whether voluntary or involuntary - e.g. court ordered)?/Co mogą zyskać strony sporów gospodarczych dzięki uczestnictwu w polubownym procesie rozwiązywania sporów (mediacji lub koncyliacji) (niezależnie czy przystępują do niej dobrowolnie, czy też np. w wyniku skierowania przez sąd)?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).
(426)

5.Retaining control over the outcome / 5. Wpływ na końcowy rezultat (122) 57.00%



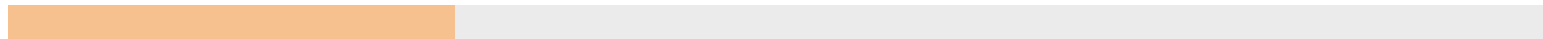
4.Reduced costs and expenses / 4. Zmniejszenie kosztów i wydatków (106) 50.00%



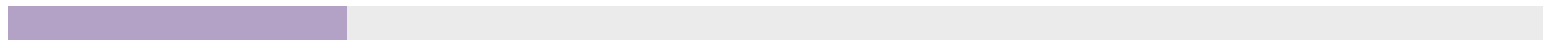
2.Compliance (e.g. avoiding cost sanctions, meeting contractual obligations) / 2. Optymalizacja skutków sporu (np. uniknięcie sankcji kosztowych, wykonanie warunków ugody) (81) 38.00%



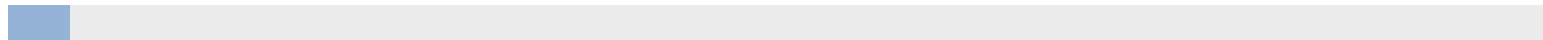
1.Better knowledge of the strengths/weaknesses of the case or likelihood of settlement /1. Lepsze zrozumienie silnych i słabych stron sprawy oraz prawdopodobieństwo zawarcia ugody (62) 29.00%



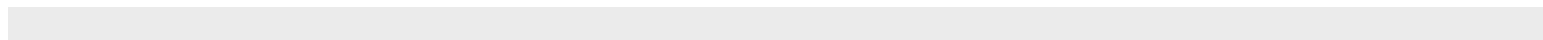
3.Improving or restoring relationships / 3. Poprawa lub ponowne nawiązanie relacji (47) 22.00%



6.Tactical/strategic advantage (e.g. delay) / 6. Przewaga taktyczna/strategiczna (np. opóźnianie) (8) 4.00%



Other (0) 0.00%



Session 2 Question 3 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (19)	Adjudicative Provider (9)	Non-Adjudicative Provider (20)	Influencer (11)
1	<p>5.Retaining control over the... 69%</p>	<p>5.Retaining control over the... 58%</p>	<p>4.Reduced costs and expenses... 63%</p>	<p>5.Retaining control over the... 62%</p>	<p>4.Reduced costs and expenses... 64%</p>
2	<p>4.Reduced costs and expenses... 42%</p>	<p>2.Compliance (e.g. avoiding cost... 47%</p>	<p>1.Better knowledge of the... 44%</p> <p>5.Retaining control over the... 44%</p>	<p>4.Reduced costs and expenses... 45%</p>	<p>5.Retaining control over the... 45%</p>
3	<p>1. Better knowledge of the... 28%</p> <p>2. Compliance (e.g. avoiding cost... 28%</p>	<p>4.Reduced costs and expenses... 46%</p>	<p>2.Compliance (e.g. avoiding cost... 26%</p>	<p>2.Compliance (e.g. avoiding cost... 38%</p>	<p>2.Compliance (e.g. avoiding cost... 42%</p>
4	<p>3.Improving or restoring relationships... 25%</p>	<p>1.Better knowledge of the... 33%</p>	<p>3.Improving or restoring relationships... 22%</p>	<p>1.Better knowledge of the... 27%</p>	<p>3.Improving or restoring relationships... 24%</p>
5	<p>6.Tactical/strategic advantage (e.g. delay)... 8%</p>	<p>3.Improving or restoring relationships... 16%</p>		<p>3.Improving or restoring relationships... 25%</p>	<p>1.Better knowledge of the... 15%</p>
6				<p>6.Tactical/strategic advantage (e.g. delay)... 3%</p>	<p>6.Tactical/strategic advantage (e.g. delay)... 9%</p>

Session 2 Question 4/Sesja 2 Pytanie 4 - Group Results

Who is primarily responsible for ensuring parties involved in commercial disputes understand their process options, and the possible consequences of each process before deciding which one to use?/Na kim spoczywa główna odpowiedzialność zapewnienia, że strony sporu gospodarczego rozumieją istniejące opcje rozwiązania sporu przed podjęciem decyzji co do zaangażowania się w konkretną metodę jego rozwiązywania?

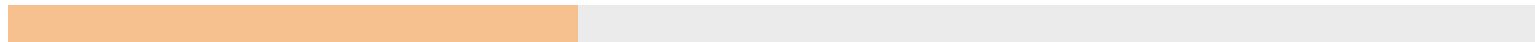
(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(432)

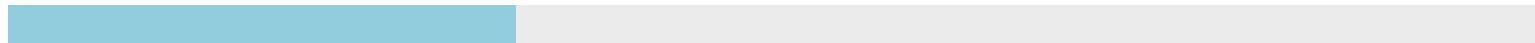
4.In-house lawyers / 4. Prawnicy wewnętrzni (121) 55.00%



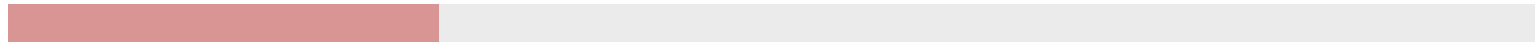
1.Adjudicative Providers: judges and arbitrators or their organisations / 1. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (wydający rozstrzygnięcie): sędziowie i arbitrzy lub organizacje ich zrzeszające (81) 37.00%



2.External lawyers / 2. Zewnętrzni prawnicy (72) 33.00%



5.Non-Adjudicative Providers: mediators and conciliators or their organisations / 5. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (niewydający rozstrzygnięcia): mediatorzy, koncyliatorzy lub organizacje ich zrzeszające (61) 28.00%



3.Governments/ministries of justice / 3. Rządy/ministerstwa sprawiedliwości (48) 22.00%



6.Parties (non-legal personnel) / 6. Strony (osoby inne niż prawnicy) (46) 21.00%



Other (3) 1.00%



Session 2 Question 4 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (19)	Adjudicative Provider (9)	Non Adjudicative Provider (20)	Influencer (12)
1	4.In-house lawyers / 4... 64% 	4.In-house lawyers / 4... 51% 	4.In-house lawyers / 4... 63% 	4.In-house lawyers / 4... 58% 	4.In-house lawyers / 4... 47%
2	2.External lawyers / 2... 42% 	2.External lawyers / 2... 46% 	1.Adjudicative Providers: judges and... 56% 	5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 40% 	1.Adjudicative Providers: judges and... 42%
3	1.Adjudicative Providers: judges and... 39% 	6.Parties (non-legal personnel) /... 37% 	5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 33% 	1.Adjudicative Providers: judges and... 35% 	5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 33%
4	6.Parties (non-legal personnel) /... 22% 	1.Adjudicative Providers: judges and... 28% 	3.Governments/ministries of justice /... 26% 	2.External lawyers / 2... 33% 	3.Governments/ministries of justice /... 31%
5	3.Governments/ministries of justice /... 19% 	3.Governments/ministries of justice /... 19% 5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 	2.External lawyers / 2... 19% 	3.Governments/ministries of justice /... 20% 	6.Parties(non-legal personnel) /... 22%
6	5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 14% 		6.Parties (non-Legal personnel) /... 4% 	6.Parties (non-legal personnel) /... 13% 	2.External lawyers / 2... 17%
7					Other 8%

Session 2 Question 5/Sesja 2 Pytanie 5 - Group Results

Currently, the most effective commercial dispute resolution processes usually involve which of the following?/Które z poniższych metod przyczyniają się obecnie do najbardziej efektywnego rozwiązywania sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(432)

2. Combining adjudicative and non-adjudicative processes (e.g. arbitration/litigation with mediation/conciliation) / 2. Łączenie metod kończących się zewnętrznym rozstrzygnięciem z innymi metodami (np. proces sądowy/arbitraż oraz mediacja/koncyliacja) (110) 50.00%

3. Encouragement by courts, tribunals or other providers to reduce time and/or costs / 3. Zachęcanie przez sądy, sądy arbitrażowe i/lub inne organizacje oferujące usługi rozwiązywania i rozstrzygania sporów do zmniejszania kosztów i/lub czasu koniecznego do rozwiązania sporu (82) 37.00%

4. Non-adjudicative dispute resolution methods (mediation or conciliation) / 4. Metody rozwiązywania sporów niekończące się wiążącym zewnętrznym rozstrzygnięciem (mediacja lub koncyliacja) (80) 37.00%

1. Adjudicative dispute resolution methods (litigation or arbitration) / 1. Metody rozwiązywania sporów kończące się zewnętrznym rozstrzygnięciem (proces sądowy lub arbitraż) (73) 33.00%

5. Pre-dispute or pre-escalation processes to prevent disputes / 5. Metody zapobiegające powstawaniu konfliktów lub ich eskalacji (69) 32.00%

6. Technology to enable faster, cheaper procedures, (e.g. Online Dispute Resolution, electronic administration, remote hearings) / 6. Technologie pozwalające na szybsze i tańsze załatwienie sprawy (np. Online Dispute Resolution – internetowe platformy do rozwiązywania sporów, e-administracja, rozprawy z użyciem środków komunikacji na odległość) (15) 7.00%

Session 2 Question 5 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (19)	Adjudicative Provider (9)	Non-Adjudicative Provider (20)	Influencer (12)
1	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative...</p> <p>56%</p>	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative...</p> <p>63%</p>	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative...</p> <p>44%</p>	<p>4. Non-adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>57%</p>	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative...</p> <p>47%</p>
2	<p>5. Pre-dispute or pre-escalation processes...</p> <p>44%</p>	<p>3. Encouragement by courts, tribunals...</p> <p>44%</p>	<p>1. Adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>41%</p>	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative...</p> <p>42%</p>	<p>3. Encouragement by courts, tribunals...</p> <p>42%</p>
3	<p>1. Adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>39%</p>	<p>1. Adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>40%</p>	<p>3. Encouragement by courts, tribunals</p> <p>37%</p> <p>5. Pre-dispute or pre-escalation processes...</p> <p>37%</p>	<p>3. Encouragement by courts, tribunals...</p> <p>37%</p> <p>5. Pre-dispute or pre-escalation processes...</p> <p>37%</p>	<p>4. Non-adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>36%</p>
4	<p>3. Encouragement by courts, tribunals...</p> <p>28%</p> <p>4. Non-adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>28%</p>	<p>4. Non-adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>26%</p>	<p>4. Non-adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>30%</p>	<p>1. Adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>25%</p>	<p>1. Adjudicative dispute resolution methods...</p> <p>28%</p>
5	<p>6. Technology to enable faster,...</p> <p>6%</p>	<p>5. Pre-dispute or pre-escalation processes...</p> <p>23%</p>	<p>6. Technology to enable faster,...</p> <p>11%</p>	<p>6. Technology to enable faster,...</p> <p>3%</p>	<p>5. Pre-dispute or pre-escalation processes...</p> <p>22%</p>
6		<p>6. Technology to enable faster,...</p> <p>4%</p>			<p>6. Technology to enable faster,...</p> <p>17%</p>
7					<p>Other</p> <p>8%</p>

Question	Votes
Czy prawnik sugerujący klientowi mediację rzeczywiście traci pieniądze?	10
Czy obowiązujące regulacje zachęcają czy zniechęcają do brania udziału w mediacjach gospodarczych?	4
Z jakich powodów część sędziów niechętnie kieruje sprawy do mediacji?	3
Czy system kształcenia sędziów jest prawidłowy skoro nie otwiera się na interes stron?	2
Czy mediacja i arbitraż będą ze sobą w przyszłości rywalizowały o miano 'najbardziej słusznego' sposobu rozwiązywania sporów?	2
Co to jest "skuteczna" mediacja? Przecież jej celem NIE jest ugoda, prawda?	2
Ciekawe, że w pyt. 2 zasada sprawiedliwości stanowi odrębną kategorię od prowadzenia sporu na podstawie m. in. norm prawnych, które mają być narzędziem dla sprawiedliwości. Czy to nie dysonans?	1



Session 3

Session 3 - Demographic Results

Which category of stakeholder will you vote as today?/Do której kategorii interesariuszy zalicza się Pan/Pani obecnie?

(If your regular practice involves several of these options, please select the one in which you have primarily been involved).

(63)

Party (user of dispute resolution services): A person or in-house counsel involved in commercial disputes / Strona (korzystający z usług rozwiązywania sporów): a. osoba zaangażowana w spory gospodarcze b. doradca (np. prawnik) wewnętrzny zaangażowany w spory gospodarcze (12) 19.05%



Advisor: An external lawyer or consultant to a party / Doradca: a. prawnik zewnętrzny b. konsultant strony (14) 22.22%



Adjudicative Provider: A judge, arbitrator, or organisation providing their services / Osoba rozstrzygająca spory: a. sędzia b. arbiter c. instytucja rozstrzygająca spory (7) 11.11%



Non-Adjudicative Provider: A conciliator, mediator or organisation providing such services / Osoba rozwiązująca spory (niewydająca rozstrzygnięcia): a. koncyliator b. mediator c. organizacja oferująca rozwiązywania sporów (17) 26.98%



Influencer: A researcher, educator, employee/representative of government, or any other person not in categories 1-4 above / Ekspert : a. badacz b. pracownik naukowy c. przedstawiciel organizacji rządowych i samorządowych, d. inne (prosimy doprecyzować) (13) 20.63%



Session 3 Question 1/Sesja 3 Pytanie 1 - Group Results

What are the main obstacles or challenges parties face when seeking to resolve commercial disputes?/Jakie są główne problemy i wyzwania, z którymi mierzą się strony, które chcą rozwiązać spór gospodarczy?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(378)

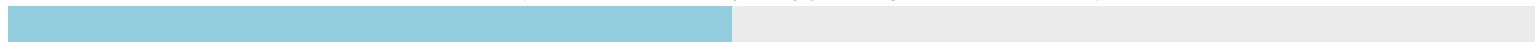
5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour or lack of confidence in providers) / 5. Niepewność (np. nieprzewidywalne zachowanie lub brak zaufania do osób zajmujących się rozwiązywaniem i rozstrzygnięciem sporów) (107) 56.00%



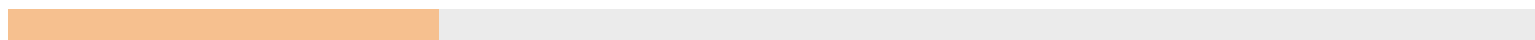
4.Insufficient knowledge of options available to resolve disputes / 4. Ograniczona wiedza o dostępnych metodach rozwiązywania sporów (103) 54.00%



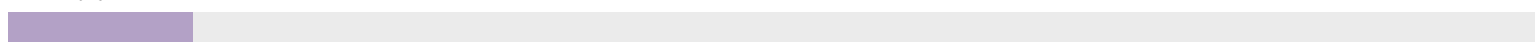
2.Financial or time constraints / 2. Problemy finansowe lub wynikające z ograniczeń czasowych (90) 47.00%



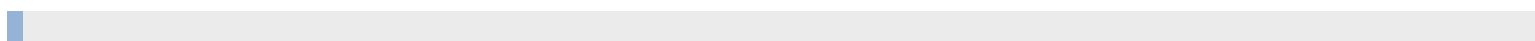
1.Emotional, social, or cultural constraints / 1. Problemy emocjonalne, społeczne lub kulturowe (53) 28.00%



3.Inadequate range of options available to resolve disputes / 3. Niewystarczający wachlarz dostępnych metod rozwiązywania sporów (23) 12.00%



Other (2) 1.00%



Session 3 Question 1 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (12)	Advisor (14)	Adjudicative Provider (7)	Non-Adjudicative Provider (17)	Influencer (13)
1	<p>5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour...)</p> <p>58%</p>	<p>5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour...)</p> <p>69%</p>	<p>4.Insufficient knowledge of options...</p> <p>81%</p>	<p>4.Insufficient knowledge of options...</p> <p>61%</p>	<p>4.Insufficient knowledge of options...</p> <p>56%</p>
2	<p>2.Financial or time constraints...</p> <p>56%</p>	<p>2.Financial or time constraints...</p> <p>57%</p>	<p>2.Financial or time constraints...</p> <p>52%</p>	<p>5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour...)</p> <p>55%</p>	<p>1.Emotional, social, or cultural...</p> <p>51%</p>
3	<p>4.Insufficient knowledge of options...</p> <p>50%</p>	<p>4.Insufficient knowledge of options...</p> <p>36%</p>	<p>5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour...)</p> <p>48%</p>	<p>2.Financial or time constraints...</p> <p>47%</p>	<p>5.Uncertainty (e.g. unpredictable behaviour...)</p> <p>49%</p>
4	<p>1.Emotional, social, or cultural...</p> <p>25%</p>	<p>1.Emotional, social, or cultural...</p> <p>24%</p>	<p>1.Emotional, social, or cultural...</p> <p>10%</p> <p>3.Inadequate range of options...</p> <p>10%</p>	<p>1.Emotional, social, or cultural...</p> <p>24%</p>	<p>2.Financial or time constraints...</p> <p>28%</p>
5	<p>3.Inadequate range of options...</p> <p>8%</p>	<p>3.Inadequate range of options...</p> <p>12%</p>		<p>3.Inadequate range of options...</p> <p>14%</p>	<p>3.Inadequate range of options...</p> <p>15%</p>
6	<p>Other</p> <p>3%</p>	<p>Other</p> <p>2%</p>			

Session 3 Question 2/ Sesja 3 Pytanie 2 - Group Results

To improve the future of commercial dispute resolution, which of the following processes and tools should be prioritised?/Które z poniższych metod i narzędzi są priorytetowe z punktu widzenia rozwiązywania sporów gospodarczych w przyszłości?

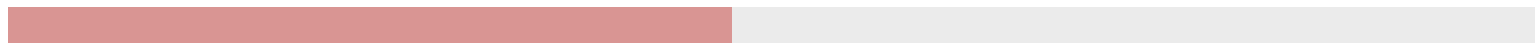
(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(366)

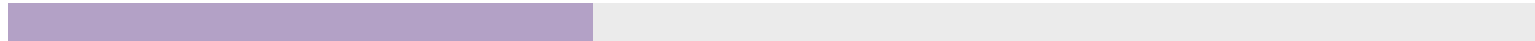
4.Non-adjudicative dispute resolution methods (mediation or conciliation) / 4. Metody rozwiązywania sporów niekończące się rozstrzygnięciem (mediacja lub koncyliacja) (97) 52.00%



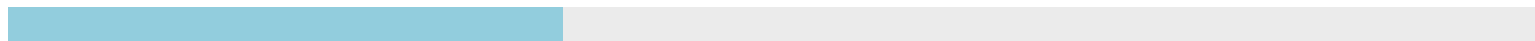
5.Pre-dispute or pre-escalation processes to prevent disputes / 5. Metody zapobiegające powstawaniu konfliktów lub ich eskalacji (88) 47.00%



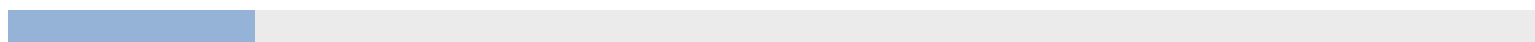
3.Encouragement by courts, tribunals or other providers to reduce time and/or costs / 3. Zachęcanie przez sądy, sądy arbitrażowe i/lub inne organizacje oferujące usługi rozstrzygania i rozwiązywania sporów do zmniejszania kosztów i/lub czasu koniecznego do rozwiązania sporu (70) 38.00%



2.Combining adjudicative and non-adjudicative processes (e.g. arbitration/litigation with mediation/conciliation) /2. Łączenie metod kończących się decyzją osoby trzeciej z innymi metodami (np. proces sądowy/arbitraż oraz mediacja/koncyliacja) (67) 36.00%



6.Technology to enable faster, cheaper procedures, (e.g. Online Dispute Resolution, electronic administration, remote hearings) / 6. Technologie pozwalające na szybsze i tańsze załatwienie sprawy (np. Online Dispute Resolution – internetowe platformy do rozwiązywania sporów, e-administracja, rozprawy z użyciem środków komunikacji na odległość) (30) 16.00%



1.Adjudicative dispute resolution methods (litigation or arbitration) / 1. Metody rozstrzygania sporów kończące się decyzją osoby trzeciej (proces sądowy lub arbitraż) (13) 7.00%



Other (1) 1.00%



Session 3 Question 2 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (14)	Adjudicative Provider (7)	Non-Adjudicative Provider (17)	Influencer (12)
1	<p>5.Pre-dispute or pre-escalation processes... 64%</p>	<p>4.Non-adjudicative dispute resolution methods... 50%</p>	<p>2.Combining adjudicative and non-adjudicative... 62%</p>	<p>4.Non-adjudicative dispute resolution methods... 71%</p>	<p>4.Non-adjudicative dispute resolution methods... 58%</p>
2	<p>4.Non-adjudicative dispute resolution methods... 52%</p>	<p>5.Pre-dispute or pre-escalation processes... 48%</p>	<p>3.Encouragement by courts, tribunals... 52%</p>	<p>5.Pre-dispute or pre-escalation processes... 41%</p>	<p>5.Pre-dispute or pre-escalation processes... 50%</p>
3	<p>3.Encouragement by courts, tribunals... 42%</p>	<p>2. Combining adjudicative and non-adjudicative... 40%</p> <p>3. Encouragement by courts, tribunals... 40%</p>	<p>1.Adjudicative dispute resolution methods... 38%</p> <p>5.Pre-dispute or pre- escalation processes... 38%</p>	<p>2.Combining adjudicative and non-adjudicative... 37%</p>	<p>3.Encouragement by courts, tribunals... 39%</p>
4	<p>6.Technology to enable faster,... 27%</p>	<p>1.Adjudicative dispute resolution methods... 10%</p> <p>6.Technology to enable faster,... 10%</p>	<p>Non Adjudicative dispute resolution methods... 10%</p>	<p>3.Encouragement by courts, tribunals... 27%</p>	<p>2.Combining adjudicative and non-adjudicative... 36%</p>
5	<p>2.Combining adjudicative and non-adjudicative... 15%</p>	<p>Other 2%</p>		<p>6.Technology to enable faster,... 24%</p>	<p>6.Technology to enable faster,... 14%</p>
6					<p>1. Adjudicative dispute resolution methods... 3%</p>

Session 3 Question 3/Sesja 3 Pytanie 3 - Group Results

Which of the following areas would most improve commercial dispute resolution?/Które z poniższych rozwiązań najbardziej wpłynęłyby na poprawę jakości rozwiązywania sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(366)

5. Use of protocols promoting non-adjudicative processes before adjudicative processes (e.g. opt-out) / 5. Wykorzystanie procedur zachęcających do stosowania polubownych metod rozwiązywania sporów przed rozpoczęciem postępowań spornych (np. poprzez wykorzystanie mechanizmu opt-out) (123) 66.00%

1. Accreditation or certification systems for dispute resolution providers / 1. System akredytacji lub certyfikacji specjalistów zajmujących się rozwiązywaniem sporów (66) 35.00%

3. Legislation or conventions that promote recognition and enforcement of settlements, including those reached in mediation / 3. Akty prawne lub wprowadzające uznawanie oraz wykonalność ugód, włączając w to ugody osiągnięte w wyniku mediacji (55) 30.00%

4. Quality control and complaint mechanisms applicable to dispute resolution providers / 4. Kontrola jakości usług świadczonych przez osoby zajmujące się rozwiązywaniem sporów (np. mediatorów, facylitatorów) oraz wprowadzenie systemu zgłaszania skarg na te usługi (49) 26.00%

2. Cost sanctions against parties for failing to try non-adjudicative processes (e.g. mediation or conciliation) before litigation/arbitration. / 2. Kary finansowe dla stron, które nie podejmą próby polubownego rozwiązania sporu przed zaangażowaniem się w spór sądowy/arbitraż (35) 19.00%

6. Rules governing third party funding / 6. Finansowanie rozwiązywania sporów przez podmioty trzecie (33) 18.00%

Other (5) 3.00%

Session 3 Question 3 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (14)	Adjudicative Provider (7)	Non-Adjudicative Provider (17)	Influencer (12)
1	<p>5.Use of protocols promoting... 82%</p>	<p>5.Use of protocols promoting... 74%</p>	<p>5.Use of protocols promoting... 81%</p>	<p>5.Use of protocols promoting... 51%</p>	<p>5.Use of protocols promoting... 61%</p>
2	<p>2. Cost sanctions against parties... 27%</p> <p>3. Legislation or conventions that... 27%</p> <p>4. Quality control and complaint... 27%</p>	<p>6. Rules governing third... 33%</p>	<p>1.Accreditation or certification systems... 43%</p>	<p>1.Accreditation or certification systems... 45%</p>	<p>1.Accreditation or certification systems... 44%</p>
3	<p>1.Accreditation or certification systems... 21%</p>	<p>3.Legislation or conventions that... 29%</p>	<p>3. Legislation or conventions that... 38%</p> <p>4. Quality control and complaint... 38%</p>	<p>3.Legislation or conventions that... 31%</p>	<p>3. Legislation or conventions that... 28%</p> <p>4. Quality control and complaint... 28%</p>
4	<p>6. Rules governing third... 15%</p>	<p>1.Accreditation or certification systems... 26%</p>		<p>4.Quality control and complaint... 29%</p>	<p>2.Cost sanctions against parties... 17%</p>
5		<p>2.Cost sanctions against parties... 19%</p>		<p>2.Cost sanctions against parties... 24%</p>	<p>6. Rules governing third... 11%</p> <p>Other 11%</p>
6		<p>4.Quality control and complaint... 17%</p>		<p>6. Rules governing third... 20%</p>	
7		<p>Other 2%</p>			

Session 3 Question 4/Sesja 3 Pytanie 4 - Group Results

Which stakeholders are likely to be most resistant to change in commercial dispute resolution practice?/Która grupa interesariuszy będzie najprawdopodobniej w największej opozycji do zmian w praktyce rozwiązywania sporów gospodarczych?

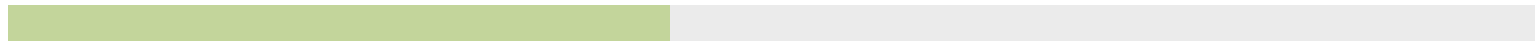
(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(354)

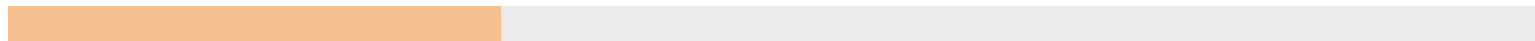
2.External lawyers / 2. Zewnętrzni prawnicy (126) 70.00%



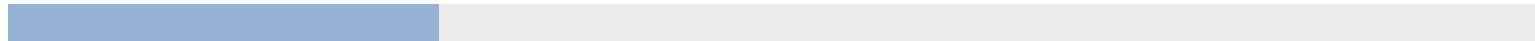
4.In-house lawyers / 4. Prawnicy wewnętrzni (77) 43.00%



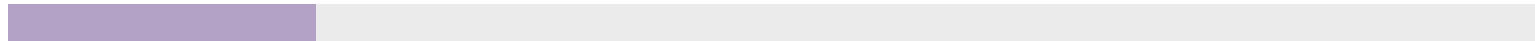
1.Adjudicative Providers: judges and arbitrators or their organisations / 1. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (wydający rozstrzygnięcie): sędziowie i arbitrzy lub organizacje ich zrzeszające (57) 32.00%



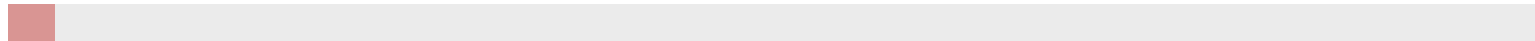
6.Parties (non-legal personnel) / 6. Strony (osoby inne niż prawnicy) (51) 28.00%



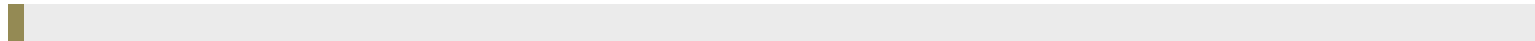
3.Governments/ministries of justice / 3. Rządy/ministerstwa sprawiedliwości (36) 20.00%



5.Non-Adjudicative Providers: mediators and conciliators or their organisations / 5. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (niewydający rozstrzygnięcia): mediatorzy, koncyliatorzy lub organizacje ich zrzeszające (5) 3.00%



Other (2) 1.00%



Session 3 Question 4 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (14)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (16)	Influencer (12)
1	<p>2.External lawyers / 2.... 82%</p>	<p>2.External lawyers / 2.... 60%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /... 61%</p>	<p>2.External lawyers / 2.... 79%</p>	<p>2.External lawyers / 2.... 75%</p>
2	<p>4.In-house lawyers / 4.... 30%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4.... 50%</p>	<p>2.External lawyers / 2.... 50%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and... 40%</p> <p>4.In-house lawyers / 4.... 40%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4.... 56%</p>
3	<p>6.Parties (non-legal personnel) /... 27%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and... 38%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4.... 39%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /... 27%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and... 33%</p>
4	<p>3.Governments/ministries of justice /... 24%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /... 26%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /... 28%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /... 15%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /... 22%</p>
5	<p>1.Adjudicative Providers: judges and... 18%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /... 24%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and... 22%</p>		<p>3.Governments/ministries of justice /... 14%</p>
6	<p>5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 12%</p>	<p>5.Non-Adjudicative Providers: mediators and... 2%</p>			
7	<p>Other 6%</p>				

Session 3 Question 5/Sesja 3 Pytanie 5 - Group Results

Which stakeholders have the potential to be most influential in bringing about change in commercial dispute resolution practice?/Którzy z interesariuszy mają największy potencjał w zakresie wprowadzania zmian do praktyki rozwiązywania sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(366)

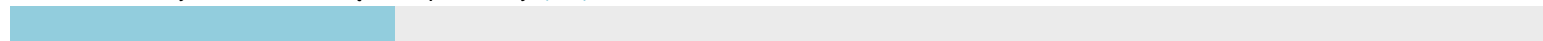
3.Governments/ministries of justice / 3. Rządy/ministerstwa sprawiedliwości (102) 55.00%



1.Adjudicative Providers: judges and arbitrators or their organisations / 1. osoby rozstrzygające spory: sędziowie, arbitrzy lub organizacje ich zrzeszające (99) 53.00%



2.External lawyers / 2. Zewnętrzni prawnicy (47) 25.00%



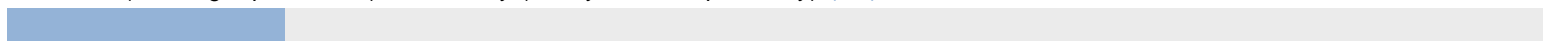
4.In-house lawyers / 4. Prawnicy wewnętrzni (44) 24.00%



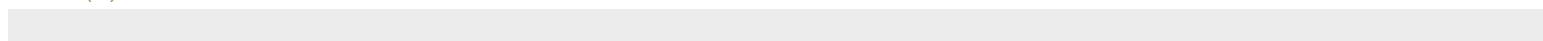
5.Non-Adjudicative Providers: mediators and conciliators or their organisations / 5. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (niewydający rozstrzygnięcia): mediatorzy, koncyliatorzy lub organizacje ich zrzeszające (41) 22.00%



6.Parties (non-legal personnel) / 6. Strony (osoby inne niż prawnicy) (33) 18.00%



Other (0) 0.00%



Session 3 Question 5 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (14)	Adjudicative Provider (7)	Non-Adjudicative Provider (17)	Influencer (12)
1	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>58%</p>	<p>1. Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>55%</p>	<p>1. Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>52%</p>	<p>3. Governments/ministries of justice /...</p> <p>67%</p>	<p>3. Governments/ministries of justice /...</p> <p>61%</p>
2	<p>1. Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>52%</p>	<p>3. Governments/ministries of justice /...</p> <p>40%</p>	<p>3. Governments/ministries of justice /...</p> <p>48%</p>	<p>1. Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>55%</p>	<p>1. Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>56%</p>
3	<p>4. In-house lawyers / 4...</p> <p>30%</p>	<p>2. External lawyers / 2...</p> <p>31%</p> <p>6. Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>31%</p>	<p>2. External lawyers / 2...</p> <p>38%</p> <p>4. In-house lawyers / 4...</p> <p>38%</p>	<p>4. In-house lawyers / 4...</p> <p>27%</p>	<p>6. Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>28%</p>
4	<p>5. Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>24%</p>	<p>5. Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>24%</p>	<p>5. Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>19%</p>	<p>2. External lawyers / 2...</p> <p>22%</p> <p>5. Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>22%</p>	<p>2. External lawyers / 2...</p> <p>22%</p> <p>5. Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>22%</p>
5	<p>2. External lawyers / 2...</p> <p>21%</p>	<p>4. In-house lawyers / 4...</p> <p>19%</p>	<p>6. Parties (non-legal personnel)</p> <p>5%</p>	<p>6. Parties (non-legal personnel)</p> <p>8%</p>	<p>4. In-house lawyers / 4...</p> <p>11%</p>
6	<p>6. Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>15%</p>				

SESSION 3 - ASK A QUESTION OR MAKE A COMMENT **ASK A QUESTION**

Question	Votes
Jakie zmiany w regulacji powinien wprowadzić ustawodawca, żeby ułatwić prowadzenie mediacji w Polsce?	3
Niski koszt czy jakość prowadzonej mediacji - co jest a co powinno być ważniejsze?	3



Session 4

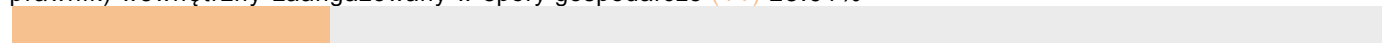
Session 4 - Demographic Results

Which category of stakeholder will you vote as today?/Do której kategorii interesariuszy zalicza się Pan/Pani obecnie?

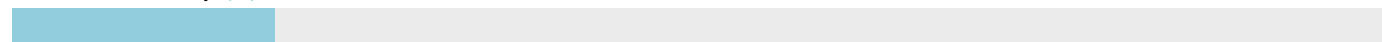
(If your regular practice involves several of these options, please select the one in which you have primarily been involved).

(46)

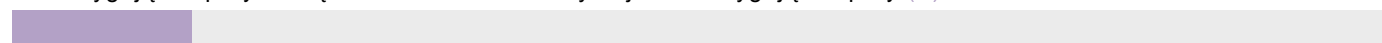
Party (user of dispute resolution services): A person or in-house counsel involved in commercial disputes / Strona (korzystający z usług rozwiązywania sporów): a. osoba zaangażowana w spory gospodarcze b. doradca (np. prawnik) wewnętrzny zaangażowany w spory gospodarcze (11) 23.91%



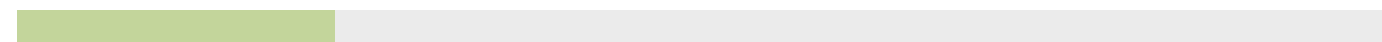
Advisor: An external lawyer or consultant to a party / Doradca: a. prawnik zewnętrzny b. konsultant strony (9) 19.57%



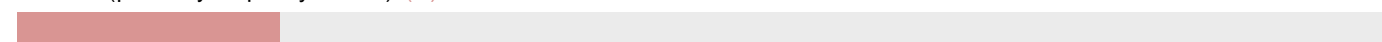
Adjudicative Provider: A judge, arbitrator, or organisation providing their services / Osoba rozstrzygająca spory: a. sędzia b. arbiter c. instytucja rozstrzygająca spory (6) 13.04%



Non-Adjudicative Provider: A conciliator, mediator or organisation providing such services / Osoba rozwiązująca spory (niewydająca rozstrzygnięcia): a. koncyliator b. mediator c. organizacja oferująca rozwiązywania sporów (11) 23.91%



Influencer: A researcher, educator, employee/representative of government, or any other person not in categories 1-4 above / Ekspert : a. badacz b. pracownik naukowy c. przedstawiciel organizacji rządowych i samorządowych, d. inne (prosimy doprecyzować) (9) 19.57%



Session 4 Question 1/Sesja 4 Pytanie 1 - Group Results

Who has the greatest responsibility for taking action to promote better access to justice in commercial dispute resolution?/Na kim spoczywa największa odpowiedzialność podjęcia kroków w celu propagowania lepszego dostępu do wymiaru sprawiedliwości oraz systemu rozwiązywania sporów w przypadku sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(264)

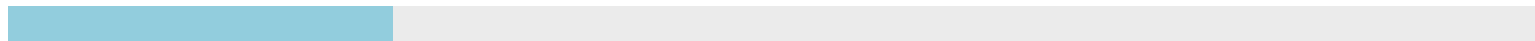
3.Governments/ministries of justice / 3. Rządy / ministerstwa sprawiedliwości (98) 74.00%



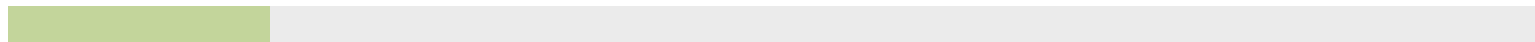
1.Adjudicative Providers: judges and arbitrators or their organisations / 1. Specjaliści z zakresu rozstrzygania sporów (wydający rozstrzygnięcie) sędziowie i arbitrzy lub organizacje ich zrzeszające (68) 52.00%



2.External lawyers / 2. Zewnętrzni prawnicy (33) 25.00%



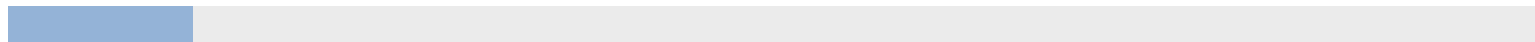
4.In-house lawyers / 4. Prawnicy wewnętrzni (23) 17.00%



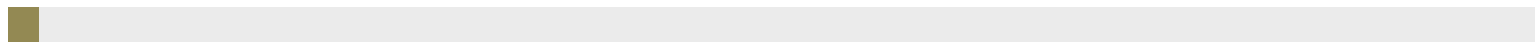
5.Non-Adjudicative Providers: mediators and conciliators or their organisations / 5. Specjaliści z zakresu rozwiązywania sporów (niewydający rozstrzygnięcia): mediatorzy, koncyliatorzy lub organizacje ich zrzeszające (23) 17.00%



6.Parties (non-legal personnel) / 6. Strony (osoby inne niż prawnicy) (16) 12.00%



Other (3) 2.00%



Session 4 Question 1 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (8)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (10)	Influencer (9)
1	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>97%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>75%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>72%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>57%</p>	<p>3.Governments/ministries of justice /...</p> <p>67%</p>
2	<p>1.Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>33%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>67%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>61%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>47%</p>	<p>1.Adjudicative Providers: judges and...</p> <p>59%</p>
3	<p>4.In-house lawyers / 4...</p> <p>18%</p>	<p>2.External lawyers / 2...</p> <p>38%</p>	<p>5.Non-Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>28%</p>	<p>2.External lawyers / 2...</p> <p>40%</p>	<p>2.External lawyers / 2...</p> <p>22%</p> <p>6.Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>22%</p>
4	<p>2.External lawyers / 2...</p> <p>15%</p> <p>Non Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>15%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4...</p> <p>8%</p> <p>Non Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>8%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4...</p> <p>22%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4...</p> <p>23%</p> <p>Non Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>23%</p>	<p>4.In-house lawyers / 4...</p> <p>15%</p> <p>Non Adjudicative Providers: mediators and...</p> <p>15%</p>
5	<p>6.Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>12%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>4%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>11%</p>	<p>6.Parties (non-legal personnel) /...</p> <p>10%</p>	
6	<p>Other</p> <p>9%</p>		<p>2.External lawyers / 2...</p> <p>6%</p>		

Session 4 Question 2/Sesja 4 Pytanie 2 - Group Results

What is the most effective way to improve parties' understanding of their options resolving commercial disputes?/Jak najefektywniej sprawić, aby strony zrozumiały lepiej dostępne opcje rozwiązywania sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(264)

2. Education in business and/or law schools and the broader business community about adjudicative and non- adjudicative dispute resolution options / 2. Edukowanie na kierunkach biznesowych i/lub prawniczych oraz wśród przedsiębiorców o różnych metodach rozwiązywania sporów (107) 81.00%

1. Creating collaborative dispute resolution centres or hubs to promote awareness /1. Stworzenie centrów/ośrodków polubownego rozwiązywania sporów i promujących wiedzę o takich metodach (46) 35.00%

3. Procedural requirements for all legal personnel and parties to declare they have considered non-adjudicative dispute resolution options before initiating arbitration or litigation / 3. Nałożenie obowiązku na prawników oraz strony do zadeklarowania, że rozważyli polubowne metody rozwiązania sporu przed zainicjowaniem arbitrażu lub postępowania sądowego (45) 34.00%

4. Providing access to experts to guide parties in selecting the most appropriate dispute resolution process(es) / 4. Zapewnienie dostępu do ekspertów, którzy pomagają stronom wybrać najbardziej efektywną metodę (lub metody) rozwiązania sporu (41) 31.00%

5. Requiring parties to attempt non-adjudicative options (i.e., mediation or conciliation) before initiating litigation or arbitration /5. Wymóg nałożony na strony, aby przystąpiły do polubownego rozwiązywania sporu (tj. Mediacji ilub koncyliacji) (17) 13.00%

Other (8) 6.00%

Session 4 Question 2 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (8)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (10)	Influencer (9)
1	<p>2.Education in business and/or... 88%</p>	<p>2.Education in business and/or... 88%</p>	<p>2.Education in business and/or... 83%</p>	<p>2.Education in business and/or... 70%</p>	<p>2.Education in business and/or... 78%</p>
2	<p>3.Procedural requirements for all... 33%</p>	<p>4.Providing access to experts... 38%</p>	<p>4.Providing access to experts... 56%</p>	<p>1.Creating collaborative dispute resolution... 60%</p>	<p>1.Creating collaborative dispute resolution... 41%</p>
3	<p>4.Providing access to experts... 30%</p>	<p>5.Requiring parties to attempt... 29%</p>	<p>1.Creating collaborative dispute resolution... 28%</p> <p>3.Procedural requirements for all... 28%</p>	<p>3.Procedural requirements for all... 47%</p>	<p>3.Procedural requirements for all... 33%</p>
4	<p>1.Creating collaborative dispute resolution... 24%</p>	<p>3.Procedural requirements for all... 25%</p>	<p>5.Requiring parties to attempt... 6%</p>	<p>4.Providing access to experts... 17%</p>	<p>4.Providing access to experts... 26%</p>
5	<p>5.Requiring parties to attempt... 12%</p> <p>Other 12%</p>	<p>1.Creating collaborative dispute resolution... 17%</p>		<p>5.Requiring parties to attempt... 7%</p>	<p>5.Requiring parties to attempt... 11%</p> <p>Other 11%</p>
6		<p>Other 4%</p>			

Session 4 Question 3/Sesja 4 Pytanie 3 - Group Results

To promote better access to justice for those involved in commercial disputes, where should policy makers, governments and administrators focus their attention?/Na co powinni zwrócić uwagę tworzący prawo i sprawujący władze, aby zapewnić lepszy dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz systemu rozwiązywania sporów dla stron zaangażowanych w spory gospodarcze?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(258)

5. Use of protocols promoting non-adjudicative processes (mediation or conciliation) before adjudicative processes/5. Wykorzystywanie procedur zachęcających do stosowania polubownych metod rozwiązywania sporów (mediacji/koncyliacji) na etapie przed postępowaniem spornym (86) 67.00%

4. Reducing pressures on the courts to make them more efficient and accessible / 4. Redukcja obciążenia sądów w celu zwiększenia ich efektywności i dostępności (54) 42.00%

3. Pre-dispute or early stage case evaluation or assessment systems using third party advisors who will not be involved in subsequent proceedings / 3. Ocena sporu w jego wczesnej fazie przez doradców, którzy nie będą zaangażowani w rozwiązywanie sporu na dalszych etapach (43) 33.00%

1. Legislation or conventions promoting recognition and enforcement of settlements including those reached in mediation / 1. Akty prawne lub konwencje wprowadzające wykonalność oraz uznawanie ugód, włączając w to ugody osiągnięte w wyniku mediacji (42) 33.00%

2. Making non-adjudicative processes (mediation or conciliation) compulsory and/or a process parties can "opt-out" of before adjudicative processes can be initiated / 2. Wprowadzenie obowiązku uczestnictwa w polubownych metodach rozwiązywania sporów (mediacji lub koncyliacji) i/lub wprowadzenie obowiązku deklaracji odstąpienia (na zasadzie opt-out) od polubownego rozwiązywania sporu jako warunku rozpoczęcia postępowania spornego (31) 24.00%

Other (2) 2.00%

Session 4 Question 3 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (8)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (10)	Influencer (8)
1	<p>5.Use of protocols promoting...</p> <p>67%</p>	<p>5.Use of protocols promoting...</p> <p>79%</p>	<p>4.Reducing pressures on the...</p> <p>67%</p>	<p>5.Use of protocols promoting...</p> <p>60%</p>	<p>5.Use of protocols promoting...</p> <p>67%</p>
2	<p>4.Reducing pressures on the...</p> <p>42%</p>	<p>4.Reducing pressures on the...</p> <p>50%</p>	<p>5.Use of protocols promoting...</p> <p>61%</p>	<p>1.Legislation or conventions promoting...</p> <p>50%</p>	<p>3.Pre-dispute or early stage...</p> <p>54%</p>
3	<p>1.Legislation or conventions promoting...</p> <p>39%</p>	<p>2.Making non-adjudicative processes (mediation...</p> <p>29%</p>	<p>3.Pre-dispute or early stage...</p> <p>33%</p>	<p>4.Reducing pressures on the...</p> <p>33%</p>	<p>2.Making non-adjudicative processes (mediation...</p> <p>33%</p>
4	<p>3.Pre-dispute or early stage...</p> <p>33%</p>	<p>1.Legislation or conventions promoting...</p> <p>21%</p>	<p>1.Legislation or conventions promoting...</p> <p>28%</p>	<p>3.Pre-dispute or early stage...</p> <p>30%</p>	<p>4.Reducing pressures on the...</p> <p>25%</p>
5	<p>2.Making non-adjudicative processes (mediation...</p> <p>18%</p>	<p>3.Pre-dispute or early stage...</p> <p>17%</p>	<p>2.Making non-adjudicative processes (mediation...</p> <p>11%</p>	<p>2.Making non-adjudicative processes (mediation...</p> <p>27%</p>	<p>1.Legislation or conventions promoting...</p> <p>17%</p>
6		<p>Other</p> <p>4%</p>			<p>Other</p> <p>4%</p>

Session 4 Question 4/ Sesja 4 Pytanie 4

Which of the following will have the most significant impact on future policy-making in commercial dispute resolution?/Które z poniższych czynników mają największy wpływ na kształtowanie przyszłej polityki w zakresie rozwiązywania sporów gospodarczych?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(258)

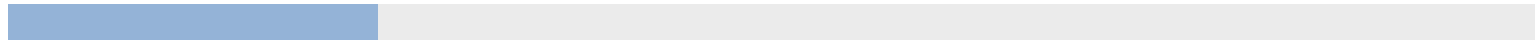
1.Demand for certainty and enforceability of outcomes / 1. pewność oraz egzekwowalność wyników postępowania (78) 60.00%



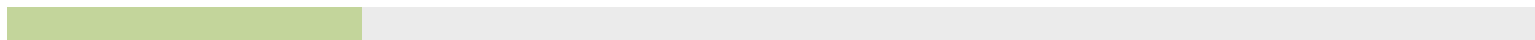
2.Demand for increased efficiency of dispute resolution processes, including through technology. / 2. większa efektywność procesu rozwiązywania sporu, biorąc pod uwagę również technologię (75) 58.00%



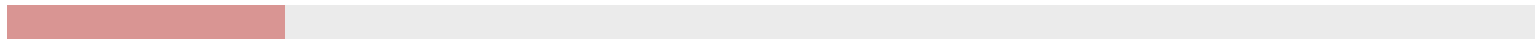
6.Demand for processes that allow parties to represent themselves, without lawyers / 6. metody, w których strony mogą występować samodzielnie, bez udziału prawników (31) 24.00%



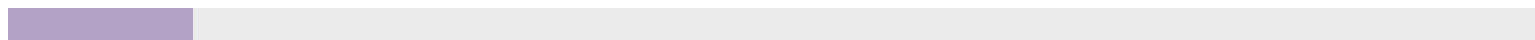
4.Demand for increased transparency / 4. przejrzystość procesu (30) 23.00%



5.Demand for increased uniformity and standardisation /5. ujednolicenie i standaryzację procesów (23) 18.00%



3.Demand for increased rights of appeal/oversight of adjudicative providers / 3. zwiększony dostęp do ścieżki odwoławczej/nadzoru nad osobami trzecimi decydującymi o wyniki sporu (15) 12.00%



Other (6) 5.00%



Session 4 Question 4 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (8)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (10)	Influencer (8)
1	<p>2.Demand for increased efficiency...</p> <p>73%</p>	<p>2.Demand for increased efficiency...</p> <p>67%</p>	<p>1.Demand for certainty and...</p> <p>78%</p>	<p>1.Demand for certainty and...</p> <p>73%</p>	<p>1.Demand for certainty and...</p> <p>63%</p>
2	<p>1.Demand for certainty and...</p> <p>42%</p>	<p>1.Demand for certainty and...</p> <p>54%</p>	<p>2.Demand for increased efficiency...</p> <p>39%</p>	<p>2.Demand for increased efficiency...</p> <p>47%</p>	<p>2.Demand for increased efficiency...</p> <p>58%</p>
3	<p>4.Demand for increased transparency...</p> <p>33%</p>	<p>6.Demand for processes that...</p> <p>21%</p>	<p>4.Demand for increased transparency...</p> <p>33%</p>	<p>5. Demand for increased uniformity...</p> <p>27%</p> <p>6. Demand for processes that...</p> <p>27%</p>	<p>4.Demand for increased transparency...</p> <p>29%</p>
4	<p>6.Demand for processes that...</p> <p>27%</p>	<p>3.Demand for increased rights...</p> <p>17%</p> <p>5.Demand for increased uniformity...</p> <p>17%</p>	<p>6.Demand for processes that...</p> <p>28%</p>	<p>3.Demand for increased rights...</p> <p>17%</p>	<p>3.Demand for increased rights...</p> <p>17%</p> <p>6.Demand for processes that...</p> <p>17%</p>
5	<p>5.Demand for increased uniformity...</p> <p>18%</p>	<p>4.Demand for increased transparency...</p> <p>13%</p> <p>Other</p> <p>13%</p>	<p>5.Demand for increased uniformity...</p> <p>22%</p>	<p>4.Demand for increased transparency...</p> <p>10%</p>	<p>Other</p> <p>13%</p>
6	<p>3.Demand for increased rights...</p> <p>6%</p>				<p>5.Demand for increased uniformity...</p> <p>4%</p>

Session 4 Question 5/ Sesja 4 Pytanie 5 - Group Results

What innovations/trends are going to have the most significant influence on the future of commercial dispute resolution?/Jakie innowacje/kierunki zmian będą miały największy wpływ na rozwiązywanie sporów gospodarczych w przyszłości?

(Please rank your 3 preferred answers in order of priority: '1st choice'= 3 points, '2nd choice'= 2 points, '3rd choice' = 1 point).

(252)

3.Greater emphasis on collaborative instead of adversarial processes for resolving disputes / 3. Położenie większego nacisku na rozwiązywanie konfliktów zamiast na podejście sporne (87) 69.00%

1.Changes in corporate attitudes to conflict prevention / 1. Zmiany w postawach przedsiębiorców w zakresie zapobiegania konfliktem (73) 58.00%

6.Technological innovation (e.g. on-line dispute resolution) /Technologie pozwalające na szybsze i tańsze załatwienie sprawy (np. Online Dispute Resolution – internetowe platformy do rozwiązywania sporów, e-administracja, rozprawy z użyciem środków komunikacji na odległość) (35) 28.00%

2.Enhanced understanding regarding how people behave and resolve conflict (e.g. from brain and social sciences) / 2. Lepsze zrozumienie zachowań ludzkich i sposobów rozwiązywania konfliktów (np. z pomocą nauk społecznych) (29) 23.00%

5.Harmonisation of international laws and standards for dispute resolution systems / 5. Harmonizacja prawa i standardów międzynarodowych w zakresie rozwiązywania sporów (18) 14.00%

4.Greater emphasis on personal wellbeing and stress reduction of parties / 4. Poprawa dobrego samopoczucia jednostki i zmniejszenie poziomu stresu stron (10) 8.00%

Other (0) 0.00%

Session 4 Question 5 - Cross Sorted Results

AVG Rank	Party (11)	Advisor (8)	Adjudicative Provider (6)	Non-Adjudicative Provider (10)	Influencer (7)
1	<p>3. Greater emphasis on collaborative...</p> <p>64%</p>	<p>1. Changes in corporate attitudes...</p> <p>75%</p> <p>3. Greater emphasis on collaborative...</p> <p>75%</p>	<p>3. Greater emphasis on collaborative...</p> <p>78%</p>	<p>3. Greater emphasis on collaborative...</p> <p>70%</p>	<p>3. Greater emphasis on collaborative...</p> <p>62%</p>
2	<p>1. Changes in corporate attitudes...</p> <p>42%</p>	<p>2. Enhanced understanding regarding how...</p> <p>17%</p>	<p>1. Changes in corporate attitudes...</p> <p>50%</p>	<p>1. Changes in corporate attitudes...</p> <p>67%</p>	<p>1. Changes in corporate attitudes...</p> <p>57%</p>
3	<p>6. Technological innovation (e.g. on-line...</p> <p>36%</p>	<p>5. Harmonisation of international laws...</p> <p>13%</p> <p>6. Technological innovation (e.g. on-line...</p> <p>13%</p>	<p>6. Technological innovation (e.g. on-line...</p> <p>28%</p>	<p>2. Enhanced understanding regarding how...</p> <p>30%</p>	<p>6. Technological innovation (e.g. on-line...</p> <p>48%</p>
4	<p>2. Enhanced understanding regarding how...</p> <p>24%</p>	<p>4. Greater emphasis on personal...</p> <p>8%</p>	<p>2. Enhanced understanding regarding how...</p> <p>22%</p>	<p>6. Technological innovation (e.g. on-line...</p> <p>17%</p>	<p>2. Enhanced understanding regarding how...</p> <p>19%</p>
5	<p>5. Harmonisation of international laws...</p> <p>18%</p>		<p>4. Greater emphasis on personal...</p> <p>11%</p> <p>5. Harmonisation of international laws...</p> <p>11%</p>	<p>5. Harmonisation of international laws...</p> <p>13%</p>	<p>5. Harmonisation of international laws...</p> <p>14%</p>
6	<p>4. Greater emphasis on personal...</p> <p>15%</p>			<p>4. Greater emphasis on personal...</p> <p>3%</p>	

SESSION 4 - ASK A QUESTION OR MAKE A COMMENT **ASK A QUESTION**

Question	Votes
Jeśli nie edukacja jest najskuteczniejsza (w rozumieniu szybka i z efektem), to co jest wg przedsiębiorcy najskuteczniejsze? Co by przedsiębiorca dla świata biznesu zaproponował?	3
Dlaczego Państwo nie ma polityki poprawy dostępu obywateli i przedsiębiorców do wymiaru sprawiedliwości m.in. poprzez propagowanie mediacji? Dlaczego Państwo jest bierne?	1

