

MEDIACJE

(etapy procedury)

5. ROZMOWY INDYWIDUALNE

na podstawie „Podręcznika mediacji” National Center Associates, Inc Conflict Resolution Research and Resources Institute, Inc. Washington DC oraz warsztatów w Wałbrzychu 13-14 listopada 2000 roku

mediator-spowiednik; mediator-analityk

Prywatne spotkanie mediatora z uczestnikami sporu (odbywane oddzielnie z każdą ze stron) służy zebraniu dodatkowych informacji, poznaniu skrywanych motywacji i nowych faktów, jak również dokonaniu przeglądu interesów – wyjaśnienia czy są sprzeczne czy zgodne.

Na czas spotkania mediator i uczestnik sporu opuszczają na krótko miejsce wspólnej sesji mediacyjnej. Przypomina to w pewnym stopniu „naradę zespołu”. Jest ograniczone czasowo i wykorzystuje techniki poziomych negocjacji zespołowych, jak również (w miarę możliwości) techniki negocjacji pionowych. Na ogół pierwsza rozmowa na osobności odbywa się z powodem



FUNKCJE SPOTKAŃ (ROZMÓW) INDYWIDUALNYCH

- zwiększenie otwartości stron,
- skonstruowanie alternatywnych propozycji,
- zmniejszeniu oporu,
- zmniejszenie napięcia emocjonalnego,
- sprecyzowanie (zweryfikowanie) oczekiwań.

CECHY SPOTKAŃ INDYWIDUALNYCH:

- a) stanowią integralną część procesu negocjacji/mediacji
- b) mogą korzystać z nich obydwie strony,
- c) mają charakter poufny,

Odpowiednie wyjaśnienia co do spotkań indywidualnych należy podać obu stronom przed rozpoczęciem mediacji.

KORZYŚCI SPOTKAŃ INDYWIDUALNYCH DLA PROCESU MEDIACJI:

- dodatkowe odreagowanie (uwolnienie) emocji,
- możliwość przedyskutowania nowych opcji,
- pomoc uczestnikom sporu w dalszym sprecyzowaniu argumentacji,
- możliwość wyjawienia przez uczestnika sporu informacji poufnych (skrywanych przed drugą stroną), które mogą mieć znaczenie dla sprawy,
- mediator zmniejszyć opór i zbliżyć stanowiska stosując m.in. techniki „adwokata diabła”, „zamiany ról” czy „watna” i „batna”.

Podczas spotkań indywidualnych **MEDIATOR POWINIEN UNIKAĆ:**

ZADANIA MEDIATORA PODCZAS SPOTKAŃ INDYWIDUALNYCH

DOPRECYZOWANIE INTERESÓW STRON:

„Co jest dla Pana/-i ważne w całym konflikcie?”

PRZEGLĄD I SPRECYZOWANIE PROPOZYCJI

„Jakie Pan/-i ma propozycje?” „Czy jeszcze jakieś?” ...

WERYFIKACJA PROPOZYCJI

„Czy taką propozycję przedstawiał/a Pan/-i wcześniej?”

„Jak Pan/-i sądzi, czy propozycja zostanie przyjęta?”

„Co takiego się zmieniło, że sądzi Pan/-i, iż przedstawiona propozycja zostanie przyjęta?” „Co chciałby/-aby Pan/-i zaproponować coś innego?”

„Czy mógłby/mogłaby Pan/-i przedstawić swoje propozycje podczas wspólnego spotkania?”

lub „Czy ja mogę przedstawić te propozycje drugiej stronie?”

- przewidywania (przepowiadania) wyniku,
- zgadzania się z uczestnikami sporu,
- stawania po czyjejs stronie,
- wprawiania uczestnika sporu w zakłopotanie,
- przekazywania zbyt wielu informacji,
- wydawania sądów,
- naruszania zasady poufności.

